صد ملك دل به نیم نظر میتوان خرید
خوبان در این معامله تقصیر میکنند
«حافظ»

آئین دوستیابی

تألیف

دیل کارنگی

ترجمهٔ
رشید یاسمی
استاد دانشگاه

چاپ سوم

شرکت چاپخانه فردوسی

مقدمه ناشر



آئین دوست یابی در مدتی قلیل محلی را که در میان همه طبقات اهل کشور شایسته بوده احراز کرد نسخه‌های چاپ اول ودوم آن بسرعتی عجیب مصرف گردید و نامه هــای متعدد از مرکز و شهرستانهــا برای تجدید چاپ به بنگاه ما رسید حتی در تهران شنیده شد که انجمنی برای تعلیم و تمرین دستورهای سودمند این کتاب تأسیس شده‌است که عملا مباحث اخلاقی و اجتماعی آنرا در جریان زندگی بکار بمدند از این رو با مشکلاتی که در امر چاپ وجود داشت نتوانستیم تقاضای خوانندگان‌محترم‌را بیش ازاین بمسامحه تلقی کنیم

حضرت استاد معظم آقای رشید یاسمی نیز با عنایت و توجهی که مخصوص وجود شریف ایشان است اجازه طبع سوم این کتاب رابما دادند و اینك با تشکر ازایشان و از کلیه مشوقین علم و ادب نسخه جدید این ترجمه گرانبهــا را در دسترس عموم علاقمندان میگذاریم

تهران آبان ۱۳۲۳

عزت‌الله همایونفر

مقدمه مترجم

این کتابی است مشتمل بر قاعدهٔ چند در آداب معاشرت و آئین دوست یابی مبتنی بر تجارب شخصی مؤلف نه مأخوذ از کتب و افواه دیگران. با اینکه در نگاه نخست بنظر سطحی و ساده میآید چون اندکی در آن تأمل شود و اسلوبهای آن بکار بسته آید، آشکار خواهد گشت که چه جواهر گرانبهائی در این درجهای ساده نهفته است.

مؤلف سعی داشته است کـه هیچ قاعده را بطور نظری بیان نکند بلکـه برای هریک مثالی از سر گذشت خود یا دیگران بیاورد مثالی بسیار ساده و عادی، مقتبس از پیش آمدهای روزانه که آزمایش و تکرارش برای هر کسی میسر تواند شد

کتب اخلاق وحکمت عملی که از قدیم بیادگار مانده است مثل اخلاق ناصری خواجه نصیر الدین طوسی اگر چـه از حیث رزانت اسلوب علمی و اتقان اصـول فلسفی نقصی ندارند، لکـن فی الواقع نمیتوان آنها را تغییر دهنده احوال مردم شمرد زیرا که یا از حیث عبارت از دسترس فهم عامه دورند یا از فرط استعانت بقواعد خشك و نظری ملال آور و نا دلپسندند اگر چه این شعبه

از فلسفه که ما اخلاق میگوئیم و قدما بیشتر حکمت عملی میگفته‌اند با عمل سر و کار دارد و از این حیث از فلسفه نظری جداست لکن در حقیقت نمیتوان آنرا « عملی » خواند زیرا که اوصاف و خصالی را که بر میشمرد از قبیل عفت و شجاعت و عدالت و سخاوت با درجات افراط و تفریط هریك و شقوق و فروعی که از آنها بر میخیزد، یك سلسله مطالب نظری بیش نیست که دانستن آنها جزء کمالات محسوب است ولی فایده عملی بر آنها مترتب نمیشود از اینرو اروپائیان که مانند ما همان علم اخلاق قدمای یونان را گرفته بودند در قرون جدید قائل بتقسیم شدند یعنی قسمتی از اخلاق را که مشتمل بر اصول و قواعد کلی نظری بود جدا کردند و اخلاق نظری نام دادند Morale théorique و قسمت دیگر را که مشتمل برجزئیات وظایف شخص نسبت بخانواده و قوم و میهن و دین بود و بیشتر در دایره خطابیات قرارداشت ، اخلاق عملی خواندند Morale pratique لکن نه آن و نه این نفوذی که باید در خواننده و شنونده نمیکنند زیرا که همه کس طاقت دریافت اصول نظری یا بکار بستن نصایح عملی را ندارد .

از این رو نویسندگان مشرق برای نمایش اخلاق حسنه با صفات ذمیمه بنوشتن قصص و افسانه ها از زبان مردم و جانوران پرداختند و اروپائیان بنگارش رمان و تیاتر و غیره دست زدند تا در چشم ها و دلها تأثیر کنند و تنها بدریافت های عقلی اکتفا ننمایند

اما با وجود فرط تاثیری که در افسانه و رمان هست چون ساختگی بودن آنها محرز است، شخص از نصایح ضمنی آن ها چندان تنبه حاصل نمیکند درواقع از این لحاظ افسانه شبیه بخواب

است که بیداری قوت و تاثیر آنرا مبدل بفتور میکند .

عیب دیگر این قبیل کتب آنست که اشخاص مفروض را دارای کمالات، عالیه یا صفات رذیله محضه میسازند و ما را بتأسی یا تنفر از احوال و رفتار آن اشخاص موهوم وصیت میکنند مثلا گویند حد محبت و رسم عدالت چنین است و چنان است وفلان شخص در این دو صفت بکمال بود اما کسی نمیگوید انسان طبیعی حقیقی که جزئی است از جامعه ودچار عوارض محیط و تابع آراء اطرافیان خود ، چگونه است و طریق معامله با اوچیست واز او چه انتظار باید داشت. آیا از آحاد خلق باید متوقع بود که همه از دانایان درجه اول و حکمای ازآب گذشته باشند که‌سرد وگرم ها چشیده و دوره ها از حکمت‌عملی و روانشناسی خوانده و به‌پنجه ریاضت دست اهریمن نفس را برتافته باشند یا در عدل انوشیروان عادل ودرسخاوت حاتم طائی ودرشجاعت رستم‌دستان و درعفت‌معصوم زمان باشند ؛

مؤلف با توجه باین نقایص که در کتب اخلاق‌وروانشناسی عملی موجود است کتاب خود را برشته تحریر آورده و احوال آدمی را چنانکه هست نه چنانکه باید باشد مورد دقت قرار داده است و برای بهبود جامعه و اصلاح معاشرت و معاملت افراد آنچه را بتجربه دریافته بصورت قواعد ذکر کرده است .

ایران که کشور علم و ادب و حکمت و عرفان است در خزاین نظم و نثر خود گوهر های گرانبها بسیار دارد و شایدهمه قواعد این کتاب را بتوان در آثار پیشینیان یافت لکن امتیازتألیف حاضر در طرز بیان مطالب و تقریب بذهن است بوسیله ذکر شواهد

و امثال طبیعی و ساده .

برای روشن شدن مقصود عبارتی چند از اخلاق ناصری را ذکر میکنیم که در زمینه مقاصد بعضی از فصول این کتاب است تا خواننده با مقایسه آنها با صفحات کتاب تازگی اسلوب مؤلف را دریابد

مثلا راجع بلزوم خوشروئی و مهربانی و تبسم نمودن که در ص ۹۲ – ۹۷ این کتاب توصیه شده است اخلاق ناصری گوید(۱):

« صدیق حقیقی بعدد بسیار نبود لیکن حسن عشرتی و کرم لقائی که با او باستحقاق استعمال افتد با بسیار کسان بی استحقاق باید کرد بجهت طلب فضیلت ، چه مردم خیّر فاضل در معاشرت معارف خود مسلك معاشرت اصدقا سپرد و التماس صداقت حقیقی کند از همه کس »

و نیز راجع بچشم پوشی از عیوب مردمان که در فصل هشتم ص ۲۸۰ این کتاب ذکر شده است گوید .

« باید که از فرط حرص در طلب فضایل به تتبع صغار عیوب یاران مشغول نشود اگر سلوك این طریق کند هیچکس را بسلامت نیابد و نتیجه آن وحدت و وحشت بود و از فضیلت صداقت محروم ماند بل واجب چنان بود که از معایب حقیر که آدمی از وصمت آن منزه نتواند بود ، اغضاء نماید و در عیوت نفس خود تامل کند تا مانند آن از دیگری تحمل تواند کرد چنانکه شارع علیه السلام فرموده است **طوبی لمن شغله عیبه من عیوب الناس** ».

و در باب طریق اصلاح عیوب دیگران که مثلا در ص ۱۵۶ و ص ۱۶۲

این کتاب آمده است اخلاق ناصری مشتمل براین نصایح است .

« و چون بر دوستی عیبی بیند بـا او موافقت باید نمود موافقتی لطیف که در ضمن او باشد ارشاد و تنبیه چه طبیب استاد بتدبیر غذائی معالجه کند رنجی را که نااستاد بر شق و قطع آن اقدام نماید و مراد از این موافقت نه آن بود که از عیب او اغضاء کند بلکه اینمعنی خیانت محض بود و مسامحه در چیزی که ضرر آن بهر دو عاید باشد و تنبیه‌دادن دوستان بر معایب ایشان اول بمثلی یا حکایتی از غیری اولی بود و اگر این نافع نیایدبر وجه تعریض اشارتی خفی مرموز بدو در میان عبارتی درج باید کرد و اگر تصریح احتیاج افتد در وقت خلوت بعد از تقدیم مقدماتی که مقتضی وثوق بود و متذکر حال هائی که مستدعی اطمینان‌قلب و مزید شفقت و حفادت باشد این معنی ایراد کرد و البته آن‌حدیث از مسامع اصدقاء و خلطای دیگر (تا باجانب چه‌رسد) پوشیده بایدداشت »

این دستور خواجه نصیر نظیر کلام شیخ الرئیس ابو علی سیناست که در رساله تدبیر المنزل گوید. (۲)

« طریق ارشاد و راه نصیحت آن نیست که دیوانه وار بدون مراعات راه و روش شروع بنصیحت و ارشاد کنی بلکـه

(۱)ـ اخلاق ناصری مقاله سوم در سیاست مدن فصل ششم در فضلیت صداقت و کیفیت معاشرت با اصدقاء

(۲)ـ نقل از کتاب تدبیر المنزل ترجمه آقای محمد نجمی زنجانی با مختصر تبدیلی در الفاظ

سزاوار چنان است که ازراه مشورت درون آئی (۱) وبا اوچنان برفق و ملایمت رفتار کنی که آدمی با جراحت بدن‌خویش رفتار میکند و بنرمی و آرامی خون آنرا میشوید . دربیان راه وعقیده خود زیاده از یك وجه مگوی بگذار تارای تو در دل‌مستمع مخمر گردد و خود در پیرامون‌آن فکرکند و عاقبت کار رادریابد(۲)

قسمتی از این کتاب مخصوص رفتـار زنان و شوهران با یکدیگر و تأمین سعادت خانوادگی است در این خصوص هم چند سطری از گفتار خواجه نصیر در اخلاق ناصری نقل میکنیم .

« سبیل زنان در تحری‌رضای شوهران و دفع افکندن‌خود را از چشم ایشان پنج چیز بود اول ملازمت عفت دوم اظهار کفایت سیم‌اهیبت داشتن از ایشان چهارم حسن تبعل و احتراز از نشوز پنجم قلت عتاب و مجامله در عشرت » (۳)

این بود تکلیف زن نسبت بشوهر در نظر خواجه حـال باید دید وظیفه مرد در باره زن چیست در این جاهم از همان‌کتاب ابوعلی سینا نقل‌میکنیم(٤)

« مرد باید در باره‌زن خود شرافت واحترام قائل‌شودچون زن‌چنین دید خواهد کوشید که‌حس احترام و تکریم شوهر نسبت باو دائمی باشد این علاقه زن بحفظ ودوام احترام وتکریم، او را وادار میکند که در باره شوهر چنان مهربانی و شایستگی از خود

---

۱) ص ۱۵۹ این کتاب

۲) ص ٦٥ – ٦٦ این کتاب

۳) رجوع شود بص ۳۰٤ - ۳۱۲ این کتاب

٤) از ترجمه آقای زنجانی با مختصر تبدیل عبارت

ظاهر سازد که اگر شوهرمیخواست آن احوال را بوسایل دیگر از قبیل فشار و سختی حاصل کند هرگز موفق نمیشد ... تکریم و احترام مرد نسبت بزن خود در دو چیز است .

۱ – نگاهداشت زن بوضعی نیکو و شایسته .

۲ - ترك اغاره .

(اغاره دو معنی دارد یکی تحریك غیرت و رشك زن بسبب ابراز علاقه بزنی دیگر دوم دقت و خرده گیری بسیار در کارهای زن) .(۱)

***

اکنون بذکر یك نکته اساسی که در سراسر این کتاب رعایت آن لازم است می پردازیم و آن احتراز از تملق و چاپلوسی است .

چون طریق معاشرتی که مؤلف پیشنهاد میکند بنیانش برخوشروئی و خوش آمد گوئی و رفتاری است که طرف را مجذوب سازد . قهرا نزدیك بسرحد چاپلوسی و تملق میگردد که از بدترین صفات و مهلکترین آفات است . از اینرو مؤلف کوشش دارد که خواننده خود را در هر مورد از افتادن در ورطه تملق بر حذر بدارد و فرق میان چاپلوسی و خوش آمد گوئی پسندیده را که بسیار دقیق است اینطور بیان میکند که تملق مبنایش بر دروغ و اغراق است یعنی صفتی و هنری که در طرف نباشد باو نسبت دهند یا از روی مبالغه هنرهای کوچك را بزرك کنند و این غیر از تمجید نمودن از صفاتی است که فی‌الحقیقه در

(۱) رجوع شود بص ۱۳٤ این کتاب .

طرف هست و مروت و ادب حکم میکند که ما آن جنبه‌های نیکو را صمیمانه بستائیم و صادقانه تمجید کنیم (۱) و همان قدرکه فرار از تملق واجب است استقبال از ستایش های صادقانه ضروری‌است چنانکه فردوسی فرماید .

کسی کش ستایش نیاید بکار
تو او را بگیتی بمردم مدار

همه فیلسوفان درکتب اخلاق این نکته‌را یاد آور شده اند که آئین دوست یابی لازمه اش تمجید صادقانه از دوستان است برای مثال باز هم گفتار خواجه نصیر را نقل میکنیم که فرماید :

« بر ثنای او و محمدب ایشان بی اسرافی که مؤدی بود به تملق و تکلفی که مستدعی مقت باشد چـه در حضور چه در غیبت توفر نماید و صیانت‌این معنی از شایبه تملق و کدورت نفاق بتحری صدق بود در اقوال و افعال . چه انحراف از جاده صدق بظاهر ملق بود و بباطن نفاق و هردو مذموم باشد .. ملازمت‌این سیرت محبت خالص و مستدعی ثقت تام بود »

و نیز خواجه‌درفصل هفتم از مقاله‌سیاسب مدن اخلاق ناصری در کیفیت معاشرب با اصناف‌خلق گوید .

« معاشرت با دوستان غیرحقیقی که بدوستان حقیقی‌متشبه باشند و ار نوع تصنع و تملق خالی نه معاشرب با ایشان چنـان باید کرد که بقدر وسع‌مجامله واحسان‌کند و در استمالت‌ومداراب و صبر و معاملات بحسب طاهر هیچ دقیقه مهمل نگذارد »

بنا بر این خواجه نصیر و سایر علمای اخلاق ماهم‌باموءلف

۱ــرجوع شود به ص ۴۲ و ص ۱۳۴ وص ۳۰۱این کتاب

این کتاب همرأی هستند که مؤثر ترین وسیله جلب دوست ستایش صادقانه و تمجید خالصانه‌است یعنی ستودن‌آن جنبه از وجوداشخاص و متعلقات آنان که فی الواقع در خور ستایش باشد و چون پیدا کردن این جنبه های ستودنی در هر چیز و هر کس ممکن است (۱) پس محتاج بدروغ و تلبیس نیستیم میتوانیم بیاری این تدبیر در وجود خلق نافذ شویم بدون توسل بتملق و چاپلوسی و دروغ بیفروغ .

***

در ترجمه این کتاب سعی شده است که تا حدود امکان طعم نگارش آمریکائی باقی بماند و بکای عباراتش در نقل بفارسی تبدیل سیما ندهد و در همان سادگی اصلی بر خوانندگان فارسی زبان جلوه کند .

مؤلف این کتاب دیل کارنگی از دهقانان شهرستان میسوری آمریکای شمالی است که بیاری همت بلند بر دشواریهای زندگانی و صعوبت های تحصیلی فایق آمده و اکنون که بسن پنجاه‌سالگی رسیده است در زمره مشاهیر آمریکا قرار گرفته است در سفرهای دور و درازی که کرده نجارب خود را با احوال ملل و اقوام جهان سنجیده و تعمیم داده است در اروپا وافریقا وچین سیاحت کرده و ازسمت‌شمال بنزدیکی‌نقطه قطبی رسیده است .

تفرج او در آفاق هرچند بسیار است تفرجی که در انفس کرده از آن هم بیشتر است کارنگی از دانشمندانی است که بیش از هرکس با مردمان گوناگون معاشرت نمود و احوال و آمال

---

(۱) ص ۴۳ این کتاب .

خلق را از هر طبقه و هر صنف بمحك امتحان زده است در احوال او می نویسند که یکصد و پنجاه هزار خطابه از شاگردان کلاس سالمندان خود استماع و اصلاح نموده است و عظمت این عدد چنان است که اگر فرض کنیم هر خطیب سه دقیقه بیشتر برای سخنرانی خود وقت نگرفته باشد مستمع یکسال تمام مجال میخواهد که همه بیست و چهار ساعت بشنیدن مشغول بوده باشد تا چه‌رسد بزمانیکه برای صرافی و انتقاد هر یك لازم است . بنگاهی که او تأسیس کرده وهزاران نفر از بازرگانان و دانشجویان ازپیر وجوان ومرد و زن درآن حضور بهم میرسانند و درس میگیرند موسوم است به بنگاه دیل کارنگی برای آموزش کلام مؤثر و آداب معاشرت (۱)

در این بنگاه ورزش در بیان و گفتار و طرز معاشرت و مخالطت بامردمان تدریس میشود و شهرتی عظیم دارد از تألیفات دیل کارنگی یکی کتابی‌است بنام «**سخن‌رانی همگانی و تاثیر درمعاملات**» (۲) دیگر کتاب «**لینکلن ناشناخت**» در شرح حال ابراهام لینکلن (۱۸۰۹–۱۸٦۵) که در ۱۸۵۹ بریاست جمهوری آمریکا رسید مردی شریف و بی غرض بود بهمت او هم

---

۱ - Dale Carnegie Institute of Effective Speaking and Human Relations.

۲ - Public Speaking And Influencing Men in Business.

رسم غلامی و برده‌فروشی ازآمریکا برافتاد بدست یکی ازطرفداران برده فروشی کشته شد (۱) دیگر کتابی است بنام «**مطالب بسیار مجهول درباره اشخاص بسیار معروف**» (۲) دیگر کتابی موسوم «**بشرح حال رجال در پنج دقیقه**» (۳)

مشهور ترین کتاب او که تقریبا بهمه زبانها معتبر عالم ترجمه شده است همین کتاب است (٤)

در ماه مارچ ۱۹۳٦ نخستین بار بطبع رسیده و تا یکسال و پنج ماه که تاریخ نسخه فعلی ماست ۳۲ دفعه در آمریکا چاپ و (۸۳۳۰۰۰) آن منتشر شده‌است.

نسخه انگلیسی و ترجمه فرانسه این کتاب را دوستان عزیزم آقایان حسن و دکتر عبد الله ثابتی داشتند و دوست فاضل ارجمند آقای ابراهیم خواجه نوری مرا بترجمه آن ترغیب کردند و با این که روش خدمات ادبی من بـا این گونه مباحث اختلاف داشت نظر بفواید عظیمی کـه در مندرجات آن ملاحظه نمودم و تاثیر مستقیمی که در تلطیف روابط افراد جامعه از آن استنباط کردم، برخی از عمر را بدان مصروف نمودم امید است که در آمیزش های دوستانه و روابط خانوادگی بقول مولف روغنی برچرخهای

---

(۱)Lincoln The Unknown.

(۲)Little Known Facts About Well Known People.

(۳) Five Minute Biographies.

(٤) How To Win Friends and Influence People

معاشرت بزند و گستاخی ها و شوخ چشمی های شرم آوری‌را که
در محافل ما بنام صراحت لهجه وحقیقت‌عریان و دلیری‌ادبی‌رواج
یافته و صحبت را عذابی الیم ساخته است بر طرف کندو حقایقی‌را
که در نصایح پیشینیان نهفته است بهتر آشکار سازد

از قبیل این ابیات اوحدی کرمانی که هر بیتش موضوع
یکی از فصول این کتاب است.

دوست را پند گوی و پند پـذیر
پیش او خرد بـاش و خرده مگیر

حکمت نیك و بد چو در غیب است
عیب کردن ز دیگران عیب است

مهر محکم شود ز خـوشخو یـی
دوستی کـم کند ترشروئـی

خلق خوش خلق را شکار کنند
صفتی بیش از ین چـه کار کند

دیباچهٔ مؤلف

چگونه و چرا این کتاب نوشته شد

در سی و پنجسال اخیر ناشران آمریکائی بیش از دویست هزار کتاب طبع و نشر کرده‌اند . بیشتر این کتب خستکی آور بود و از میان آنها مقدار بسیاری از لحاظ مالی موجب خسارات کلی برای ناشران گردید ، اینکه گفتم مقدار بسیاری از این رو است که یکی از بزرگترین نشر دهندگان کتاب در امریکا اخیراً بطور خصوصی بمن میگفت که باوجود ۷۵ سال تجربه هنوز ازهفت‌هشتم نشریات خود زیان مادی می بیند

با این‌وصف من از کجا چنین جسارتی یافته ام که بنوشتن کتابی مبادرت ورزم؟ وچگونه میتوانم امید وار باشم که شمازحمت مطالعه آنرا تحمل خواهید نمود ؟

در این جا کوشش میکنم که باین دو پرسش پاسخی شایسته بدهم

از سال ۱۹۱۲ تاحال من در نیویورک‌مشغول تدریس هستم و در کلاسهائی که برای‌تکمیل مسائل عملی بازرگانان‌وهنرپیشگان و پیشه وران آزاد و مدیران هر قسم بنگاهی تاسیس شده تدریس میکنم . در آغاز سعی من محدود باین بود که بشاگردان خود

دیباچه مؤلف

علم فصاحت بیاموزم یا بعبارت بهتر آنانرا در این صنعت ورزش بدهم که مقاصد خرد را با وضوح و قوت و سلامت بیشتری‌چه در مذاکرات بازرگانی چه در سخن رانیهای همگانی اظهار نمایند.

باوجود این هر قدر بر تجارب من افزوده میشد ملاحظه میکردم که هر چند این شاگردان محتاج قوانین فصاحت هستند لکن مقدم بر آن نیازمند بعلمی هستند که بمراتب گرانبها تر از علم معانی و بیان است مرادم روانشناسی عملی است یعنی فن بی نظیری که روابط و علایق بی پایان انسان را در اجتماع، در بازرگانی، در مسائل احساسی و غیره و با ابناء نوع مطبوع و سودمند نماید

از این گذشته من خود حاجتی قوی بآموختن این فن داشتم و چون امروز بآن ایام گذشته می نگرم ملتفت میشوم که چقدر نیازمند ظرافت و مهارت در معاشرت بوده ام. آه اگرآن روز کسی‌کتابی نظیر این کتاب بمن میداد برای من چه نعمتی بود، زیراکه قدرت بر اداره‌کردن‌مردم‌و نفوذ یافتن درآنان برای هر کس که‌درجامعه زندگی می کند ضروری است دارای هرمقام اجتماعی که میخواهد باشد، حسابدار، معمار، پزشك، مهندس همانقدر باین فن حاجت دارد که بازرگان یا کاسب یا سرمایه دار- رسیدگی ها و پژوهش هائی که با مساعدت بنگاه **کارنگی** چند سال قبل صورت گرفت مطلبی بسیار مهم و پر معنی را آشکار ساخت معلوم شد حتی در حرفه هائی که بالتمام علمی است مثل پیشه‌مهندسین ۱۵ در صد موجب پیشرفت و کامیابی آنان اطلاعات

فنی و ۸۵ در صد شخصیت وجذابیت آنان‌است‌و مربوط بهنری‌است که در تولید شوق و علاقه در دیگران بخرج میدهند .

سالهای دراز تدریس اتحادیه مهندسین در نیویورك و فیلادلفی بعهدهٔ من‌بود قریب هزار و پانصد مهندس از کلاسهای من گذشته اند چرا این جماعت در مجلس درس‌من حضورمی‌یافتند؟ از آن سبب که بعد از سالها تجربه و مشاهده دریافته بودند که بهترین مشاغل و عالی‌ترین مقامات نصیب آن کسی‌که درفن‌خود بهتر تخصص پیدا کرده است نمیشود ، مردمانیکه فقط در رشتهٔ خود متخصص هستند در بازار و خیابان‌سیارند و با پرداخت ۲۵ یا ۳۰ یا ۵۰ دلار در هفته متیوان آنها را بکار گماشت، اما آن کسی کا هم از فن خود اطلاع کامل داشته باشد و هم بتواند در همکاران خود اعمال نفوذ نماید چنین شخصی معاشش از دیگران بالاتر و در زندگی موفق‌تر است

اگردرست‌بخاطر داشته باشم «جان د روکفلر » در نقشه های خود خوب پیشرفت کرد در ایامی که فعالیت او بمنتهای قوت بود و در کار ها بسرعت کامیاب میشد یکی از دوستانش چنین گفت « کسانیکه استعداد اداره کردن وراه بردن مردم رادارند واجدنیروئی هستند که من‌در بهای‌آن حاضرم هرچه بخواهند بدهم »

شاید شما می اندیشید که همه آموزشگاههای امریکا سعی دارند بوسیلهٔ معالم خود گرانبهاترین استعداداب را درشاگردان خود بسط و توسعه بدهند ولی من تا کنون هیچ کلاس عملی که‌این قبیل مسائل را بیاموزد ندیده ام

دیباچه مؤلف

دانشگاه شکاگو و اتحادیه مدارس جوانان مسیحی Y.M.C.A و اتحادیه امریکائی برای آموزش جوانان در سراسر آمریکا باز جوئی نمودند که ببینند جوانان واقعاً بآموختن چه چیز بیشتر مایلند ، این بار جوئی دوسال دوام یافت و بیست و پنج هزاردلار بمصرف آن رسید و در شهرستان **مریدن** که‌شهری امریکائی‌کامل عیار است خاتمه یافت .

پرسشنامه ئی مشتمل بر ۱۶۶ سئوال توزیع کردند و از هر یك از اهالی در خواستند تا پاسخ آن پرسشها را بنویسد مثلا «رشته کارگاری یا پیشهٔ شما چیست ؟ . دارای چه درجه‌معلومات هستید ؟ اوقات بیکاری را بچه صرف می‌کنید ؟ درآمدشما چیست ؟ بیشتر بچه نوع تفریح مایلند ؟ آرزوی‌چه‌دارید؟ دغدغه و هم شما چیست مطالعه چه قسم مسائلی بیشتر جالب توجه شماست ؟ »

بنا بر این باز جوئی معلوم شد که انسان بیش از هر چیز بسلامت مزاج خود علاقه‌مند است و از آن گذشته چیزی‌که بیشتر مورد توجه اوست علاقه و رابطه‌ایست که با دیگران داردو شیوه ایست که بآن وسیله بتواند بهتر از منویات مردم آگاه شده با آنان موافقت نظر حاصل کند و دمحسنان را بخود جلب نمایدودر وجود آنان نفوذ کند

هیئت مدیره باز جوئی مصمم شد که برای جوانان شهر ریدن کلاسی مخصوص تدریس علم مطلوب آنها باز کند برای این منظور در صدد بر آمد که کتابی در روانشناسی عملی بدست

بیاورد .. اما حتی یك کتاب هم که برای این مقصود بکار آید نیافت پس با پرفسور **هاری آ. اوور استریت** که یکی از مشاهیر علم آموزش و پرورش است مشورت کرد که آیا کتابی که بعنوان فن نفوذ کردن در رفتار خلق نوشته است برای این مقصود سودمند خواهد بود ؟ پرفسور جواب داد « خیر من میدانم شما چه میخواهید کتاب من شاید بیش از سایر تألیفات بمقصود شما نزدیك باشد ولی باز آن نیست که شما طالبید و چنین کتابی هنوز برشته تحریر نیامده است »

جواب پرفسور کاملا صحیح بود من خود سالهای دراز برای تحصیل چنین کتابی بیهوده از مشاهیر زمان استمداد کردم شاید یك رسالهٔ راهنمائی عملی و ممکنی براهین عملی و بسیار ساده بدست آورم که بیدرنك بتوان در هر مورد دستور های آنرا بکار بست .

چون از یافتن آن کتاب مأیوس شدم عزم جزم کردم که خود برای استفادهٔ شاگردانم بنگارش آن کتاب بپردازم آن نسخه اینست — امیدوارم مطبوع شما گردد

برای تهیه مدارك و اسناد صرف نظر از تجارب طولانی خودم همه کتبی را که راجع باین موضوع بوانستم بدست آوردم من جمله سالنامه های **دوروتی دیکس**(۱) صورت مجلس دادگاهها راجع بطلاق — مجله خانوادگی و کتب پرفسور اوور استریت **والفرد آدلر و ویلیام جیمس**. شخصی را مأمور کردم که مخصوصاً

---

۱ - خانم نویسندهٔ معروف امریکا متخصص در روایات عشقی

دیباچه مؤلف

در کتابخانه ها تفحص کرده آنچه از من فوت شده است یادداشت کند از قبیل کتب علمی راجع بروانشناسی و مقالات بیکران جراید و مجلات و ترجمهٔ احوال مردان بزرگ در همهٔ اعصار و قرون

شخصاً جماعت بسیاری از خانمهای خبرنگار و افسانه نویس را که در نظرعامه بسیار محبوبند و در مسائل عشقی و ازدواجی کارشناس شده‌اند ملاقات کرده‌ام و اشخاص معروف مثل **مارکونی**، **فرانکلن روزولت** ، **آون یانك** و هنر پیشگانی که آوازهٔ شهرتشان در جهان پیچیده بود از قبیل **کلارك گابل**،**ماری پیك فورد** و غیره رادیدار نموده ام و کوشیده‌ام که روشی که‌درروابط خود با مردم بکار میبرند در یابم همه این اطلاعات را در یك خطابه گرد آوردم که عنوانش چنین بود « چگونه‌میتوان‌محبت مردم را جلب نموده دروجودآنان نفوذ یافت . » سالهاست مضمون این خطابه را بشاگردان خود در بنگاه **کارنگی** نیویورك بعنوان درس القاء میکنم .

پس از هر کنفرانسی شاگردان را مأمور میکنم که پی‌در یك اصولی را که بیان نموده ام بموقع عمل گذارند و نتیجه را که حاصل نموده اند برای رفقای مدرسهٔ خود ذکر کنندچه آزمایش شوق انگیزی ، همهٔ جوانان که آرزو مند کمال هستند از اینکه در آزمایشگاه زندگی مشغول عمل شده اند شاد و سر مست گشته اند زیرا که آزمایشگاه حیات تنها جائی است که از عهد باستان‌تاحال می توان احوال باطنی مردمان را در آن تحقیق نمود .

دیباچه مؤلف

کتاب من بهمان منظوری که سایر کتب نوشته میشود بر شتهٔ تحریر نیامده است بلکه تدریجاً مثل طفلی نشو و نما کرده و باین پایه رسیده است و در این آزمایشگاهی که اشاره کردم از تجارب هزاران شخص کسب قوت کرده است چند سال قبل همهٔ اصولی که در این باب گرد آورده بودم درروی برگی باندازهٔ کف دست نوشته میشد سال بعد آن فهرست بزرگتر شد رفته رفته رسالاتی منتشر ساختیم که هر سال رشد میکرد تا اینکه امروز بصورت کتاب فعلی بشما تقدیم میگردد .

قواعدی که در این کتاب بیان کرده ایم مسائل نظری و حدسی نیست تأثیر آنها آنی است و چون دم افسونگران نافذ است ، خواه خواننده باور کند خواه نه من خودم بسی اشخاص را دیده ام که بوسیلهٔ همین اصول حیات آنها منقلب گردیده است . برای نمونه میگویم سال قبل کار فرمائی وارد کلاس ما شد که ۳۱۴ کارگردر زیر دست داشت رفتارش با آن زیر دستان همواره با چوب وچماق و سر زنش و انتقاد همراه بود هرگز کلمهٔ تشویق آمیز و محبت انگیز بر لبان او جاری نشده بود پس از آنکه اصول این کتاب را بدقت بخاطر سپرد روش خود را از ریشه تغییرداد امروز همهٔ کارگران او دارای روح جدیدی شده با شوق و محبت وانصاف کار ها راانجام میدهند درواقع ۳۱۴ دشمن او مبدل به ۳۱۴ دوست شده اند در حضور همه کلاس با کمال سر بلندی اظهار کرد « پیش از این چون وارد مغازه های خودمیشدم هیچکس مرا سلام نمی داد کار گران بمحض دیدن من روی را بر

میگردانیدند . اکنون همه مرا دوست دارند »

این است مردیکه‌وسیلهٔ افزایش در آمد خود را یافته‌است وبا افزودن مقدار عمل کار گرانش موفق شده است که برای خود اوقات آسایش و بیکاری تهیه کند و مخصوصاً چیزی که بی اندازه مهم است کسب سعادت در کار و تحصیل نیکبختی‌درخانوادهٔ خویش نموده است

در سایهٔ دستور هائی که در این کتاب شرح داده‌شده‌است جماعت بسیاری از فروشندگان توانسته اند بـر مقدار محصولات خویش بیفزایندو بسی از آنان مشتری های تازه‌بدست‌آورده‌انددر صورتیکه تا آن تاریخ کوشش بی فایده در جلب آنان میکردند، بسی از کار فرمایان در میان زیردستان خود باین‌وسیله کسب‌نفوذ کلمه و احترام کرده اند یکی از مدیران کارخانه ها سال گذشته بما اعتراف میکرد که افزایش پنجهزار دلار در سال که نصیب‌او گردیده از برکت تعالیم کلاس ما بوده است مدیر دیگر که جزء کمپانی داز فیلادلفی است نظر بسوء خلق و عدم توانائی در اداره کردن زیر دستانش نزدیك بود بکلی از کار محروم و از شرکت اخراج شود بواسطهٔ دروس ما این شخص توانست که نه تنها از عزل خود جلوگیری کند بلکه در مقام و مرتبهٔ خود هم بهبودی و و پیشرفتی تحصیل نماید .

مکرر در هنگام تعطیل سالیانه کلاسها بانوان اشخاصی که نزدماتحصیل میکرده اند بمن نامه نوشته و سپاسگزاری کرده‌اند که ازوقتی که شوهران آنها در مجلس درس حاضر میشوند نور

سعادت و آسایش بخانه و خانواده آنها تابیده است

دانش آموزان ما غالباً از نتایجی که میگیرند متحیرند و آن را اعجاز می پندارند گاهی از شدت هیجان و شوق در روز های تعطیل یکشنبه که من بمحل خصوصی خود میروم بوسیلهٔ تلفن مرا از جریان تجربه های خود آگاه میکنند و صبر نمیکنند که بعد از ۴۸ ساعت مرا در مدرسه ببینند یکروز یکی از دانشجویان بطوری گرم و سرمست شده بود که بعد از پایان کلاس هم تا مدت درازی از شب آنجا مانده با رفقای خود بمباحثه اشتغال ورزید در ساعت سه بعد از نیمشب رفقایش بخانه رفتند و راحت کردند ولی او نتوانسته بود بخوابد کشف اشتباهات و خطا هایش انقلابی در او تولید کرده بود و دورنمای کامیابیهائیکه در برابر او مجسم شده بود اورا راحت نمی گذاشت .

تصور میکنید این مرد چگونه شخصی بود آیا مردی ساده لوح و جاهل بود که هنگام استماع نظریات علمی جدید جز خمیازه کشیدن کاری نداشت ؟

خیر او مالك یك موزهٔ صنعتی مهمی بود شخصی آگاه و مجرب و مردم شناس بود و با اکثر طبقات معاشرت داشت در نهایت خوبی بسه زبان بیگانه سخن میراند و از دو دانشگاه خارجی هم فارغ التحصیل شده بود .

در وقتیکه مشغول نگارش این فصل بودم کاغذی از یکنفر آلمانی بمن رسید ، این شخص از طبقه قدیم و از اشرافی بود که نیاکانش در خاندان سلطنتی **هوهان زولرن** افسر بوده‌اند، این نامه را از میان یك کشتی اوقیانوس نورد فرستاده بود و شرح بکار بردن

دستور هائی را میداد که از ما آموخته بود ، در کلام او شوقی شبیه اشتیاق و التهاب دینی احساس میشد .

دیگری از شاگردان ما که مردی مسن از اهالی نیویورك و از محصلین دانشکده **هاروارد** بود ثروتی گزاف داشت و در مجامع دارای شهرتی بسزا و صاحب کار خانه قالی بافی بزرگی بود اقرار میکرد که در ظرف ۱٤ هفته حضور در مجالس درس ما راه نفوذ کردن در قلوب مردمان را خیلی بهتر از چهار سال تحصیل در دانشکده یافته است شما آزاد هستید که این سخن را هر طور میخواهید تعبیر کنید و آن را سخیف و عجیب و دروغ به پندارید اما من فقط کلام یکی از رجال متفکر و مجرب را بدون هیچ تغییری و تأویلی نقل میکنم و دلیل حسن تدبیر و روشنی فکر این مرد هم همان کامیابی شگرف اوست .

این سخنان را **ویلیام جیمس** فیلسوف شهیر **هاروارد** خطاب به ششصد تن اعضاء کلوب **ییل** نیویورك در روز پنجشنبه ۲۲ فوریه ۱۹۳۳ ایراد کرده است .

« اگر هستی فعلی خود را با آنچه استعداد آن را داریم و هنوز از آن آگاه نیستیم بسنجیم، می توان گفت که هنوز در خواب هستیم ما اکنون از نیرو های ذخیرهٔ و فکری جسمی خود فقط بخش کوچکی را بکار می بریم در صورتیکه منطقهٔ حیات انسانی خیلی فراتر از حدودی است که فعلا می شناسد بشر دارای نیرو های گوناگون است که عادة هیچیك را بکار نمیبندد »

تنها منظور این کتاب تقویت شماست که بتوانید این

دیباچه مؤلف

نیروهای نهفته و استعداد های نیم خفته را ظاهر کرده بکاراندازید و حد اکثر استفاده را از آنها بکنید

جان‌هیبن رئیس سالن‌دانشگاه **پرینس تون** میگفت« پرورش انسان در این است که مربیان اورا برای مقابله باهرقسم پیش آمد و هر نوع احوالی آماده نمایند »

حال اگر پس از خواندن سه فصل نخستین این کتاب‌خودرا بهتر مهیای مقابله با حوادث زندگی ندیدید من اذعان خواهم کرد که تألیف من نسبت باحوال شما دچار شکست فاحشی شده است ،

هربرت‌اسپنسر فیلسوف‌انگلیسی گوید « **مقصد نهائی پرورش دانائی نیست ، بلکه عمل است** »

و این کتاب کتاب عمل است .

این دیباچه مثل همهٔ دیباچه ها از حد اعتدال تجاوز کرد پس باید آن را گذاشته باصل مقصود پرداخت و فصل نخستین را شروع کرد

د . ك

بخش نخستین

فن نفوذ کردن در مردمان

فصل اول

اگر میخواهید عسل جمع کنید متوجه باشید کندو را نیندازید

روز هفتم مه ۱۹۳۱ شهر نیویورك میدان مهیج‌ترین شکار انسانی گردید تا آن تاریخ چنان حادثه ای را کسی بخاطر نداشت بعد از چند هفته جستجو به پلیس نیویورك خبر رسید که **توگن کراولی** قاتل که معروف بمرد دو طپانچه شده است درخیابان **وست اند** در منزل معشوقه خود است

یکصد و پنجاه پاسبان شهربانی اطراف مسکن او را که در مرتبهٔ آخرین عمارت بودمحاصره کردند با سوراخ کردن سقف و دمیدن گاز های اشك زا سعی کردند اورا از مکانی که‌مخفی‌شده بود بیرون بکشند بعد شصت تیر های خود را بربام عمارت‌اطراف قرار دادند و مدت یکساعت یکی از زیبا ترین محلات نیویورك پر از صدای تفنك و غرش میترالیوز بود **کراولی** صندلی بزرك و انباشتهٔ را سنگر خود کرده‌وبدون وقفه بجانب پاسبانان تیر می انداخت ده هزار تماشاچی با شور و هیجان تمام این جنك را نظاره میکردند زیرا که هرگز درکوچه های نیویورك‌چنین چیزی

ندیده بودند .

مولرونی رئیس پلیس بعد از دستگیر شدن قاتل چنین گفت

« این مرد ازجنایت کارانی است که من تاحال بخطرناکی وتهور و قساوت او ندیده ام زیرا که برای هیچ مرتکب قتل میشود

حال به بینیم که اعتقاد کر اولی در باره خودش چه بوددر این باب ما اطلاع کافی داریم در اثنائی کـه در پیرامون او باران گلوله فرو میریخت شرحی خطاب بآنانیکه جسد او راخواهندیافت مینوشت و در وقت نوشتن خونی که از جراحات اومیریخت برروی کاغذ خطی سرخ رسم میکرد در این نـامه چنیـن گفته‌است «**در این سینه قلبی خسته‌ولی پاك درطپش است که‌هرگز برای کسی بد نخواسته وبه‌هیچکس بدی نکرده‌است**»

مدت کمی پیش از این حادثه کراولی در مجلس عیشی در **جزیره دراز**حضورداشت‌هنگامیکه اتومبیل خودرانگاهداشته بود پاسبانی باو نزدیك شده و گفت .

«اجازه نامه‌خودرا ارائه دهید»

کرا ولی بدون اینکه سخنی بگوید طپانچه‌را کشیده‌پاسبان را سوراخ سوراخ کرد وقتیکه پاسبان افتاد کراولی از نشیمن خود بیرون جسته صلاح پاسبان را برداشته گلوله دیگر بر جسد افتاده او رد این بـود رفتار آن شخصی که در نامه آخرین‌خود نوشت

« در این سینه قلبی خسته ولی پاك در طپش‌است که‌هرگز برای کسی بد نخواسته و بهیچکس بدی نکرده است »

باری **کراولی** را محکوم بسیاست صندلی برق کردند چون باطاق سیاستگاه که در زندان**سینگ سینك** است رسید البته تصور میکنید که با خود میگفت.

« ملی پاداش من همین است کشنده باید کشته شود» خیر او فریاد میزد

« این پاداش من است که برای دفاع از خود میکوشیدم »

نتیجه این حکایات آنست که**توگن کراولی** ابدا خود را مقصر نمیدانست ممکن است کسی بگوید که این حال نادر و مخصوص بهمین قاتل بود. است در پاسخ گوئیم این قصه را هم بشنوید که دیگری از دشمنان خونخوار جامعه بشری بر زبان رانده است

«من بهترین سالهای عمر عزیز را صرف مسرور کردن و مشغول ساختن مردمان کرده ام· آیا پاداش من در این خدمات چه بود؟ دشنام وفشار وسختی!»

این کلام الکاپن است بسیار خوب این مرد که دشمن دیرین جامعه و جنایتکار درجه اول و دهشت انگیز ترین رئیس راهزنان شیکاگو است ابدا خود را مقصر نمیدانست و از روی راستی خود را خادم و مردی نیکو کار میشمرد که قدرش مجهول و خدماتش غیر مشکور مانده است

و این نظیر سخنی است که **دچ شولتز** قبل از آنکه بضرب گلوله دزدان نیویورك جان سپارد میگفت این دچ شولتز که از درندگان شریر نیویورك بود در موقع ملاقات بایکی از مخبران

روز نامه ها اظهار داشت که او از خدمتگزاران و خیر اندیشان جامعه است و واقعا باین گفتار خود ایمان داشت. من نامه هـای بسیار شیرین و جالب توجه از **مستر لاوس** مدیر زندان معـروف **سینگ سینك** دارم که میگوید کمتر جنایتکاری درسینگ سینگ خود رابدکار و شریر می پندارد این اشخاص خود را مثل دیگران سالم و سلیم می دانند. در باب اعمال خود استدلالها میکنند و علت و موجب آنهارا بیان مینمایند که مثلا چرا مجبور شده اند گاو صندوقی را بشکنند یا پاشنه تفنگی را فشار بدهند

با استدلال برهانی یا مغالطی اکثر جنایتکاران میکوشند اعمالی را که بر ضد جامعه مرتکب شده اند در انظـار درست جلوه دهند و حتی در چشم خود نیز آن را صواب قلمداد نمایند در نتیجه اظهار میکنند که دستگیری و حبس آنها بر خلاف حق و عدل است »

اگر آلکاپن یا دوگن کراولی یا دچ شولتز و همه بدبختانی که اکنون در پشت شبکه های آهنین زندان قرار دارند خود را اینقسم بی گناه می پندارند آیا اعتقاد سایر اشخاصیکه ماهر روز ملاقات میکنیم در باره خودشان چیست؟

جان وانا میکر صاحب مغازه های وسیعی که اکنون بنام او مشهور است روزی چنین می گفت « سی سال استکه من معتقد شده ام انتقاد و خورده گیری فایده ندارد من برای اصلاح عیوب خودم بسیار در زحمت هستم و هر قدمی بر میدارم با رنجی بزرك همراه است چگونه از عهده اصلاح دیگران بوسیله عیب جوئی بر

توانم آمد . انسان ناقص است و خدای تعالی مصلحت‌ندیده است
که بهمگان نعمت‌عقل را یکسان عنایت فرماید

وانامیکر این‌درس‌عبرت‌را خیلی زود آموخته بود امامن
شخصا قریب یك ثلث قرن کوششها و جدالها کرده ام تانخستین
پر تو این حقیقت را دیدم از یکصد بار نود و نه بار انسان خود
را بیگناه میداند عظمت و شهرت گناه او هرچه باشد

عیبجوئی بی فائده و عبث است زیرا که طرف را مجبور
بدفاع از اعمال خود میسازد انتقاد خطرناك است زیرا که حس
خود پسندی شخص را مجروح و کینه او را تحریك میکند

در سپاه آلمان یکنفر سرباز حق ندارد بلا فاصله پس از
وقوع اهانتی بما فوق‌خود شکایت کند نخست باید شبی را با خشم
بروز آورد و عصب خود را تسکین دهد اگر بی تامل بشکایت
پردازد او را تنبیه میکنند

برای خداچراما نباید نظیراین‌قانون رادر حق‌پدران‌و مادران
لند لند کننده و زنان پر شکایت و کار فرمایان تند خو وهمه
گروه عظیم نا حرسندان و نا راضیان وضع کنیم ؟

ملا قضیه فجیع نفت را در **تی پوت دام** بخاطر بیاورید
که چندین سال روزنامه‌ها را از فرط خشم و کین بلرزه درآورده
بود و کشور سراسر منقلب و زیر و رو شد هیچ وقت کسی بیاد
ندارد که نظیر این حادثه در امریکا رخ داده باشد قضیه ازاین
قرار بود

آلبرت فال که در عهد ریاست جمهور **هاردینك** وزیر
کشور بود متهم شد که اراضی نفت خیز دولت آمریکارا در

الك هیل و تی پوت دام که محصول آن برای سوخت نیروی دریائی تخصیص یافته بود اجاره داده است و بدون اقدام بمزایده وزیر کشور این‌قرار دادرا بیکی از دوستان خود **ادواردد وهنی** تسلیم کرده‌است به ببینیم دوهنی چه کرد ، دوهنی مبالغی بوزیر بعنوان قرض تحویل داد که جمعا بیك صد هزار دلار بالغ میشد پس از آن سندریك وزیر نامبرده فوجی از سربازان آمریکائی را بمعادن نفت فرستاد تا کارگران سایر رقبای نفتجوی را که وسیله جات و نفت از ذخایر الك هیل سوءاستفاده میکردند بیرون برانند این دژخیمان که بزور سر نیزه و توپ آنها را بیرون راندند بدادگاهها هجوم برده کوس رسوائی واقعهٔ تی پوت دام را بر سر بازار زدند .

از کشف شدن این قضیه جنایت‌های دیگری در فضا پیچید که حکومت هاردینك رئیس جمهور را متزلزل و همه ملت آمریکا را متنفر کرد و بیرون‌ شدن حزب جمهوری خواه را از هم پاشید و عاقبت آلبرت فال وزیر کشور را بزندان فرستاد

فال محکومی دچار شد که کمتر مرد سیاسی دچار شده است شاید تصور کنید که این شخص از کرده پشیمان شد و ابراز ندامت نمود ، ابدا چند سال بعد هوور رئیس جمهور در طی خطابه‌ای اشاره کرد که فوت هاردینك رئیس جمهور سابق علتش اندوه و نگرانی و دغدغه باطنی بود که سبب خیانت یکی از دوستانش در او تولید شد وقتیکه زن فال وزیر محکوم این اشاره را شنید از خشم جستی کرد و دستان خود را بهم پیچیدن گرفت بر بخت خود نفرین فرستاد و فریاد برآورد « چطور فال بهاردینك خیانت

کرده است هرگز ؛ شوهر من هرگز بکسی خیانت نکرده است اگر این خانه را پر از زر کرده باو میدادند اغوا نمیشد این اوست که دچار خیانت شده و بیگناه بپای دار و شکنجه عذاب رفته است !»

ملاحظه می کنید این نمونه جامعی است از طبیعت انسانی هر مجرمی را بنگرید همه کس را ملامت میکند جز خودش را چه باید کرد ما را چنین ساخته اند بنابر این اگر فردا در سرما افتاد که کسی را عیبجوئی و سرزنش کنیم قصه **الکاپن و تو گن کراولی و آلبرت فال** را بیاد آوریم و بدانیم که عیبجوئی مثل کبوتر مسافر است همواره بمبداء عزیمت خود بازمیگردد باخود بگوئیم شخصی که مورد انتقاد ما واقع شده است تمام مساعی خویش را برای دفاع و تبرئه خود بکار خواهد برد و درمقابل ما را متهم خواهد ساخت یا اینکه مثل سایر مردم فریاد بر خواهد آورد **«من نمی فهمم که چطور ممکن بود غیر از این کاری بکنم»**

صبح سنه ۱۵ آوریل ۱۸۶۵ **ابراهام لینکلن** رئیس جمهور امریکا در اطاق مختصر یکی از هتل های روبروی تیاتر **فورد** جان میداد **بوث** که یکی از مجانین سیاسی بود او را با گلوله طپانچه از پای در آورده بود جسد دراز لینکلن درروی تختی کوتاه گسترده بود تصویری کم بهاء بر دیوار آویخته و شعله گازی اطاق را بانور کم رنگ خود روشن میکرد .

در حالی که لینکلن جان میسپرد **استانتون** وزیر جنگ که حاضر بود گفت ، «**این مرد کاملترین مدیران وراهبرانی**

است که‌بشر از آغازجهان تاحال‌داشته‌است»

معنی این کلام چیست و سر پیشرفت **لینکلن** در پیشوائی مردم چه بود ؟ و چکار میکرد که اینقدر بر هر وجودی‌قاهر وغالب میگردید ؟ ده سال تمام من وقت خود را بمطالعهٔ احوال ابراهام لینکلن گذرانده و سه سال در نگارش کتابی **بنام لینکلن ناشناخت** صرف کرده‌ام و بنظرم از شخص لینکلن و روش زندگانی و حیات خصوصی او تا حدی که برای یك فرد بشری میسر بوده آگاهی کافی بدست آورده ام مخصوصا روش ها و اسلوبهائی را که لینکلن در وقت ارتباط با مردمان بکار میبرد، بر رسی کرده‌ام آیا لینکلن انتقاد کردن را دوست داشت ؟ بلی در ایام جوانی هنگامی که در ولایت **ایندیان**مسکن‌داشت حتی گاهی شعر هجوهم‌میساخت و نامه های مضحك می نوشت و بعضی افراد را استهزاء میکرد و این اوراق را در رهگذار آن اشخاص می افکند یکی از این ترکیبها ولید کینه‌ای کرد که در سراسر ایام عمر او باقی ماند

بعد که در شهر اسپرینگ فیلد شغل و کیل دادگاه پیدا کرد نامه های سرگشاده راجع بخصمان خود بجرائد می فرستاد اما روزی‌رسید که پیمانه‌لبریز شد

درسال ۱۸٤۲ لینکلن با یکی از سیاسیون ایرلندی‌درافتاد که مردی خود خواه و ستیزه کار بود بنام **جیمس شیلدز** در روزنامهٔ **اسپرینگ‌فیلد** او را مورد سخریه‌سخت قرار داد خندهٔ عظیم از شهر بر خاست **شیلدز** مغرور وحساس از این اهانت از جا بدر رفت نویسندهٔ نامه را کشف کرد پس بر اسب نشست

ولینکلن را دریافته او را بجنگ تن بتن (دول) دعوت کرد
لینکلن نخواست دول کند، باین کار عقیده نداشت ولی برای نجات
شرافت خود مجبور بمکث بود او را در انتخاب اسلحه مختار
کردند چون دارای دست و بازوی بلند بود شمشیر را برگزید
مشغول مشق شمشیر بازی و تمرین شد در روز معین هر دو خصم
در کنار شط **میسی سی پی** بهم رسیدند و دست بخون یکدیگر
شسته بودند خوشبختانه در دقایق آخرین گواهان پیش آمده آنان
را منع نمودند این حادثه وخیم ترین حوادث حیات خصوصی لینکلن
بود از آن عبرت گرفت که چگونه باید با مردمان راه برود پس از
آن هیچوقت بنوشتن نامهٔ دشنام آمیز و کینه انگیز مبادرت ننمود
و از آن زمان لینکلن عیبجوئی را کنار گذاشت

در زمان جنگهای داخلی امریکا معروف بجنگ انفصال
لینکلن مجبور شد که چندین بار فرماندهان خود را که در جبهه
جنگ **پوتاماك** بودند عوض کند زیرا که هر کس را می نماید
مرتکب خطائی میشد ولینکلن را قرین نومیدی میساخت با
اینکه نیمه از مردم امریکا این فرماندهان نالایق را لعنت و نفرین مینمودند
با وجود این چون لینکلن شخصاً دارای دلی پاك و بی تزویر بود
بهیچ کسی احساس نمیکرد از حد اعتدال خارج نمی گردید، از کلمات
معروف او این است **اگر نمیخواهی در حق تو داوری شود در بارهٔ دیگران داوری مکن**

و هنگامی که خانم لینکلن با اشخاص دیگر جدا اهالی
جنوبی ممالک متحده را ملامت میکردند لینکلن میگفت « آنان
را ملامت منمائید اگر شما هم در همان وضع و حال بودید عیناً همین

رفتار را می کردید » و این در صورتی بود که حقیقه لینکلن حق داشت ملامت بکند

برای توضیح باین قصه توجه فرمائید

نبرد **گتیسبورك** در سه‌روز نخستین ماه ژوییه ۱۸۶۳ دوام داشت سپاه دولت امریکا شورشیان جنوب امریکا راکه ژنرال لی فرمانده آنان بود دنبال میکرد در شب چهارم این ماه ژنرال لی فرمان عقب نشینی بسمت جنوب داد در این شب بارانهای سیل آسا همه دشت را دریا کرده بود هنگامی که **لی** با سپاهیان شکست خوردهٔ خودبه **پوتاماك** رسید مجبور شوقف شد زیرا که رودخانه بالا آمده و غیر قابل عبور شده بود در پشت سرش سپاه فاتح شمالیان پیش می آمد ژنرال در دام افتاده بود فرار امکان نداشت لینکلن این امررا انتظار داشت و قبلا این روزنه امید راکه تنها راه غلبه بر خصم بود دیده بود پس در کمال شادی و امیدواری بوسیله تلگراف بژنرال **مید** فرمان داد که بی درنك و بدون گرد آوردن شورای جنگی حمله کند و یکنفر نماینده هم برای تأئید تلگراف خود بمیدان روانه کرد .

ژنرال **مید** چه کرد؟ درست عکس فرمان رئیس جمهور یعنی با وجود منع صریح لینکلن شورای جنگی را تشکیل داد مدتی بتردید و احتیاط امرار وقت نمود و علنا از حمله کردن بژنرال **لی** خود داری کرد دراین‌اثنا آب رودخانه فرو نشست و ژنرال لی توانست سپاه خود را بسلامت بگذراند و **بپوتوماك** برسد .

لینکلن از خشم دیوانه شده بود رو بپسرش **روبرت** کرده

فریاد میکشید : « خدایا یعنی چه ؟ چرا اینطور شد ؟ دشمن در چنك ما بود و برای اسیر کردن او فقط بایستی دست را بگشائیم و به بندیم با وجود این بر خلاف اوامر فوری من سپاه ماکاری‌از پیش نبرد با چنین وضعی هر ژنرالی بود میتوانست بر لی فایق‌آید من خود اگر آنجا بودم از عهدهٔ غلبه تام برمیآمدم !

در عین خشم و کین قلم بر داشت و نامه ای به ژنرال مید نوشت . بخاطر داشته باشید که لینکلن در این دوره حیاتش سعه صدر و ملایمت و اعتدالی شگرف داشت پس با این حال عبارات زیر سخت ترین ملامتهای او محسوب میشد .

« ژنرال عزیزم :

« گمان نمیکنم که ملتفت دنباله و عواقب‌فرار ژنرال لی شده باشید او در دسترس بود اگرشما حمله می بردیداین فتح هم مکمل سایر فتوحات ما میگردید و جنك را بپایان میرسانید ولی اکنون جنك دنباله پیدا خواهد کرد . در صورتیکه شما نتوانستید در شنبه گذشته لی را بدست بیاورید حال‌که بآنطرف رود خانه رفته است چگونه خواهید توانست باو حمله برید دیگر هیچ امیدی نمیتوان داشت و من بکلی مأیوس هستم که دیگر شما بتوانید پیشرفت زیادی‌بکنید بهترین‌فرصت از دست‌رفت و من ازاین‌رهگذر بی‌اندازه ملول هستم »

بعقیده شما ژنرال **مید** بعد ازخواندن این نامه رئیس جمهور چه کرد؟ **مید** هرگز این نامه را ندید و نخواند لینکلن آن را نفر ستاد بعد از مرگ لینکلن‌عین‌آن را در میان کاغذ هایش‌یافتند من اینطور حدس میزنم و البته تصوری بیش نیست که

لینکلن بعد از ختم نامه بر خاسته از پنجره بیرون نظری افکنده باو خود گفته است « قدری تأمل ... اینقدر هاشتاب نکنیم.... برای من بسیار کار آسانی است که در کاخ سفید نشسته **مید** را فرمان پیشرفت بدهم اما اگر من در **گتیسبورك** بودم و آنقدر خون که **مید** بچشم دیده میدیدم و گوشم از فریاد مجروحان و نالهٔ میرندگان پر شده بود شاید من هم چون او از اقدام بحمله قدری خودداری میکردم ، مسلماً اگر من مثل او دارای خوی ملایم‌وطبع سالم و خجول بودم همین قسم رفتار می نمودم . در هر حال گذشته گذشته است اگر این نامه را برای او بفرستم البته موجب تسلی خاطر من خواهد شد ولی ژنرال را وادار خواهد کرد که در تبرئهٔ خود بکوشد و مرا متهم نماید و کینهٔ مرا در دل بگیرد اعتمادیکه اکنون بخویش دارد از او سلب خواهد شد ومعلوم استکه فرمانده بی اعتماد و قوت قلب فرماندهی نتواند کرد ممکن هم هست بکلی از خدمت نظام خارج شود . »

از این جهت بود که **لینکلن** نامه را نگاهداشت و نفرستاد زیرا که تجارب تلخ باو آموخته بود که ملامتها و سرزنشهای سخت تقریباً همه بی اثر میمانند .

تئودور روزولت حکایت کرده استکه در ایام ریاست جمهورش هر وقتکه با مسئله بغرنجی مصادف میشد در صندلی راحتش فرومیرفت و چشمان‌را بتصویر بزرگی که‌از لینکلن‌دراطاق آویخته بود میدوخت و با خود میگفت :

« اگر لینکلن بجای من بود چه میکرد چگونه این مسئله راحل مینمود ؟ »

بنا بر این دفعهٔ دیگر که میل توبیخ و سرزنش نسبت بکسی
در خود به بینیم باید بیدرنك یك اسکناس پنج دلاری از جیب
خود بر آورده تصویر لینکلن را که بر آن نقش‌شده بنگریم‌واز
خود بپرسیم « **اگر او بجای ما بود چه میکرد ؟** »

آیا در عالم شخصی را میشناسید که صمیمانه مایل باصلاح
و تأدیب او باشید ؟

بلی البته - بسیار خوب این نیت بسیار عالی است اما چرا
از شخص خود شروع نمیکنند ؟ تأدیب خود خیلی مفیدتر و میسرتر
از تأدیب دیگران است و .... خیلی کمتر خطر دارد ....

«وقتیکه در وجود ماجنك ونزاع شروع‌شود آن آغاز حرکت بسوی کمال است»

این سخن از شاعر انگلیسی **روبرت براونینگ** است
باید از حالا تاموعد معینی مثلا عید اول سال بر خود حتم کنیم که
در تأدیب و اصلاح خود بکوشیم **کنفوسیوس**میگفت «**ازبرفی که بر پشت بام همسایه است شکایت مکن در صورتیکه پیشگاه خانهٔ خودت کثیف و پر برف‌است .** »

در ایام جوانی من بسیار خود خواه بودم و میخواستم‌عظمت
خود را بچشم همه کس بکشم یك روز مکتوبی بسیار سخیف و
احمقانه به **ریچارد هاردینگ دیویس** نوشتم که‌از نویسندگان
مشهور زمان‌بود و درادبیات‌امریکا مقامی‌ارجمند داشت درآن‌تاریخ
من مشغول تهیهٔ مقاله ای راجع به روش کار کردن ادبا بودم از
دیویس تقاضا کردم که از اسلوب و سبك خود مرا مطلع سازد
متأسفانه چند روز قبل از نوشتن‌آن نامه مراسلهٔ از یکی ازآشنایان

بمن رسیده بود که در پایان آن این عبارت بنظر می‌رسید «**املاء شده اما مراجعه نشده**» ایـن جمله خیلی مرا پسند آمده بود زیرا از آن استنباط میشد که من شخص مهمی هستم و بقدری کار بر سرم ریخته است که مجال مراجعه بمکتوبهای خود ندارم! فقط میگویم و منشی می نویسد اما من شخصاً بهیچوجه مصداق این جمله نبودم و اینقدرها کار نداشتم فقط میخواستم در نظر ریچارد هـار دینگ دیویس ببزرگی جلوه کنم و بهمین ملاحظه در پایان تقاضای مختصر خود نوشتم «املاء شده اما مراجعه نشده»

رمان نویس نـامبرده بهیچ وجه جوابی بکاغذ من نـداد فقط آن را پس فرستاد با این عبارت «هیچ چیز باگستاخی و بی ادبی تو معـادل نیست مگر حماقت و ابلهی تو» راست میگفت من خطائی کرده و مستوجب این اهانت بودم ولی از آنجا که طبیعت بشری است کینهٔ دیوس را در دل گرفتم و سالها در این حال بودم چنانکه پس از ده سال که خبر فوت او بگوشم رسید اگرچه موجب شرمساری است ولی میگویم تنها چیزیکه در نظرم جلوه کرد تذکر اهانتی بود که از او دیده بودم.

اگر میخواهید فردا کینه هـائی تولید کنید که مادام العمر آتش آنها از التهاب نیفتد شروع کنید بانتقاد و عیبجوئی اشخاصیکه در اطراف شما هستند آنوقت ملاحظه خواهید کرد که هر چند در نظر خودتان انتقاد ها کاملا بجا بوده ولی چه نتایجی از آن بروز خواهد نمود!

وقتیکه کسی را مخاطب قرار میدهید بخاطر بیاورید

روی سخن شما با یك وجود منطقی نیست بلکه سر و

کار شما با وجودی احساسی است: در برابر شما آفریده‌ئی ایستاده است که یك پارچه عقاید بی دلیل است و محرك او غرور وخودپسندی اوست

انتقاد شرارهٔ خطرناکی است برقی است که ممکنست در انبار باروت غرور تولید انفجاری عظیم کند این انفجارها بسا اوقات موجب قتل نفوس بسیارشده است مثلا ژنرال **لئوناردوود** را بخاطر بیاورید که او را از رفتن بفرانسه و شرکت در جنگ باز داشتندظاهراً موجب کوتاهی عمر او همین لطمهٔ شدیدی بود که بر غرور او وارد آمد .

توماس هاردی که یکی از نویسندگان نامدار انگلیسی بود در نتیجهٔ انتقادات سخت و درشتیکه باو کردند بکلی از پیشهٔ رمان نویسی دست بر داشت و نیز بسبب غیبت بود که شاعرانگلیسی **توماس چاترتن** بخودکشی وادار* شد .

بنیامن فرانکلن که در جوانی بسیار درشت خو و بیتجربه بود بعداً در فن روانشناسی ومردم شناسی چنان مهارت ودقت نظری یافت و هنر مردم داری را چنان آموخت که دولت امریکا او را برای سفارت فرانسه اختیارکرد . سر پیشرفت اوچه بود ؟خود در این باب چنین میگوید «من هرگز از کسی عیبجوئی و انتقادنخواهم کرد . . . وتا میتوانم نیکی هر کسی را اظهار خواهم نمود»واین سخن را ورد زبان خود ساخته بود .

هر احمقی از عهده عیبجوئی و تهمت زنی و شکایت برمیآید همهٔ حمقاء جز این کاری ندارند .

فهمیدن حال گوینده وبخشودن لغزش او نجابت و تسلط بر

نفس لازم دارد .

کارلایل میگفت : **عظمت مردان بزرگ از طرز رفتارشان بامردمان خرد آشکار میشود)** بجای متهم کردن اشخاص بکوشیم که آنان را بشناسیم از سر و علت حرکات آنان آگاه شویم این عمل سودمند تر و مطبوع تر از انتقاد و حاکی از سعهٔ صدر و درستی فهم و نیکوئی طینت ماست

« دانش تام مستلزم بخشایش تام‌است »



فصل دوم

راز بزرگ

در عالم جز یك وسیله نیست که بتوان کسی را وادار بانجام عملی نمود آیا هرگز راجع باین وسیله اندیشه کرده اید ؟ فقط یك وسیله . و آن عبارتست از **تولیدمیل** در وجود او برای انجام آن کار .

این نکته را درست بخاطر بسپارید . هیچ طریق دیگری نیست . مسلماً شما میتوانید در راه بعابری رسیده لولهٔ طپانچه خود را بسینهٔ او راست نموده بگوئید ساعت خود را بده‌یاکارگری را میتوانید با تهدیدباخراج بکار وادارید ولی این تا زمانی‌استکه پشت باو نکرده‌اید . میتوانید با تازیانه طفلی را باطاعت‌اوامرخود مجبور کنید ولی این شیوه های ناهنجار نتایج بسیارخطرناك و ناگوار خواهد داشت .

من‌فقط با دادن‌آنچه مایل هستیدمیتوانم در شماتولیدهیجانی کنم وشمارا بعملی وادارم حال ببینیم شما بچه مایلید؟

دکتر **زیگموند فروید** که یکی ازپزشکان‌روان‌شناس معروف قرن بیستم است‌گوید که همهٔ اعمال ما از دوآرزوی‌اساسی

بر میخیزد : « **آرزوی شهوانی** » و « **آرزوی بزرگی** »

بنا بر رأی فیلسوف عمیق **جاندیوی** مهمترین محرك وجود بشر « **آرزوی مهم بودن است** » درست این کلام را بخاطر بسپارید « **آرزوی اهمیت داشتن** » در این چند لفظ عالمی معنی نهفته است درین کتاب مکرر شواهد آن ذکر شده است .

شما طالب چه هستید؟ چیز بسیاری نمیخواهید ولی هر چه را با ابرام و اصرار خستگی نا پذیر طلب میکنید در این هشت عنوان میتوان خلاصه کرد :

١ — تندرستی و نگاهداری حیات .

٢ — غذا

٣ — خواب

٤ — پول و نعمتهائیکه بر آن مترتب است .

٥ — بقای نفس .

٦ — تسکین خواهشهای شهوی .

٧ — سعادت فرزندان .

٨ — اهمیت و عظمت خود .

همه این حاجات را میتوان بر آورد ولی یك چیز هست که کمتر قانع و خرسند میشود و از حیث عمق و قوت از گرسنگی پای کمی ندارد . این حاجت همان است که **فروید** آن را « **خواهش عظمت** » میگفت و **جان دیوی** « **آرزوی مهم بودن** » مینامید .

آبراهام لینکلن روزی نامهٔ خود را با این عبارت آغاز نمود « همهٔ مردمان تعارف را دوست دارند آری ما همه تعارف و

تحسین را دوست داریم ما میخواهیم که هر کسی حق ما رابشناسد و قدر و اعتبار ما را بداند . ما تشنهٔ ستایشهای صمیمانه هستیم افسوس که کمتر این نعمت را بما ارزانی میدارند ولی آن کسیکه از این مقام گذشته و دارای چنان قوت نفسی شده است که این عطش نهانی و ملتهب را فرونشاند و این آرزوئی را که دراعماق دل انسان ریشه برده است بر کند چنین شخصی « زمام مردمان را در دست دارد خلق او راااحترام میکنند اورامی پرستند و بقول او گوش میدهند و حتی قبـر کن هم چون او را بخاك میسپارد اشکی نثار تربت او میکند » .

این آرزوی عظمت در حیوانات نیست و یکی از مواردامتیاز انسان از دیگر جانوران همین است .

پدرم در ولایت **میسوری** مزرعه ئی داشت که درآن خوك و حیوانات شاخدارمثل بزو گاو پرورش میداد وآنها را در مواقع مسابقه های کشاورزی بدهـات میبرد و همیشه جـایزه میگرفت و چون بخانه می آمد روبانهـای آبی و نوار های الوانی را که بعنوان امتیاز باو داده بودند بر پارچهٔ سفیدی میدوخت و اگرمهمانی میرسید آن پارچه گرابها را دربرابرش میگسترد خودیك سرپارچه را می گرفت و سر دیگر را بدست من میداد تا همهٔ علائم افتخاراو در انظار جلوه نماید .

اگر نیاکان ما دارای این حس خاموشی ناپذیر عظمت جوئی نبودند تمدنی وجود نمی یافت زیرا که بدون این حس در مرتبهٔ حیوانات می ماندیم .

همین آرزوی اهمیت یافتن بود که شاگردی فقیر و بینوارا

از دکان کسب خود بمطالعهٔ کتب حقوقی واداشت و این کتب رادر میان جعبه ای که درحراج بقیمت نیم دلارخریده بودیافت این شاگردفقیر نامش لینکلن بود .

همین آرزوی بزرك شدن بود کــه **دیکنس** را بنوشتن کتب جاودانی خود واداشت ... **ورکفلر** را بگرد آوردن میلیونها تحریض نمود .... و همین شوق باطنی بودهکه غنی ترین مردم شهر شما را بساختن بنائیکه بیش از حاجت شخصی او بود وادار کرد .

بدون اینکه خود متوجه شویم برای تأیید اهمیت خودمان آخرین مدل اوتومبیل را میخریم وعلاقه بدیدن فلان فیلم سینما یا فلان کتاب داریم و بامباهاتی تمام پیشرفت اطفال خود را درمدرسه بگوش همه کس میرسانیم .

مکرر دیدهشدهاست کهجوانانی درزمرهٔ راهزناندرمی آیند تا انگشتنما و معروف شوند . مستر **مول رونی**رئیس پاسبانان شهر نیویورك بمن میگفت « جوانان جنایتکار این دوره از باده غرور سرمستند نخستین چیزیکه بعد از باز داشت تقاضامیکنند این است که اجازه دهیم جرایدو اوراق پلیدی که آنها راقهرمانزمانه خوانده اند مطالعه کنند منظرهٔ فجیع سیاست صندلی الکتریك که منتظرآنهاست بکلی از نظرشان دور است چشم امیدشان بروز نامههائی است کهتصویرشان را در ردیف **باب روث** یا **لاگارد**یا **انشتین** یا **تسکانینی** یا **لیندبرك** یا **روزولت** رسم میکنند،»

بمن بگو بچه وسیله عطش بزرگی را در وجود خود فرو مینشانی تا بتو بگویم تو که هستی .... ، یرا کــه نمایندهٔ اخلاق و خصال ما همین است و در انسان همین نکته قابل ملاحظه است ،

این تقاضای طبیعی بود که اشخاص توانگر منجمله جان رکفلر را واداشت که درشهر پکن بیمارستانی برای بیماران چینی که هرگز آنان را ندیده بود دایر کند و بالعکس **دیلینگر** را واداشت تا راهزن شود و آدم بکشد و بانك ببرد و باین وسایل اهمیت خودرا ظاهر سازد .

روزیکه پاسبانان او را در **مینزوتا** میخواستند دستگیر کنند خود را بکلبه دهقانی افکنده فریاد بر آورد . « **این منم دیلینگر !** » از اینکه دشمن درجهٔ اول جامعه است افتخار میکرد و میگفت «**من بشما آزاری نمیرسانم همینقدر بدانید که من دیلینگر هستم**»

آیا تفاوت عمده بین **دیلینگر** و **رکفلر** در طریقه ئی نیست که هر یك برای اظهار عظمت خویش گرفته اند ؟

تاریخ پر است از شواهد و نمونه های دلپذیر از حالات رجال بزرگی که میکوشیده اند اهمیت خود را بنمایانند . حتی **ژرژواشنگتون** هم تقاضا داشت که او را « حضرت رئیس جمهور ایالات متحده» خطاب کنند **کریستف کلمب** میخواست اورا«دریا سالار اقیانوس و نایب السلطنه هند بخوانند » **کاترین** ملکه روس عرایضی را که این عبارت بر آنها نوشته نشده بود باز نمیکرد « علیا حضرت امپراطریس » **لینکلن** یکروز در کاخ سفید بشخصی عتاب کرد و گفت که « چگونه بی اجازهٔ من می نشینی »

میلیونر های ما سرمایهٔ لازم بدریا سالار **بیرد** دادند و مخارج سفر او را بقطب جنوب راه انداختند باین امید که نام آنها را بر کوههای منجمد آن ناحیه بگذارد . **ویکتورهوگو**

آرزو میکرد که شهر پاریس بنام او خوانده شود و شکسپیر که از بزرگترین بزرگان جهان است برای مزید افتخار توقع داشت که عناوین نجّبا را بخاندان او اعطا کنند

دیده شده است که بعضی اشخاص خود را بیمار میکنندتا اطرافیان بیشتر متوجه حال آنها شوند و باین وسیله اهمیت خود را بهتر حس کنند بانو **مکین لی** زن رئیس جمهور سابق آمریکا شوهر خود را مجبور میکرد که دست ازکارهای بزرگ کشور کشیده چندین ساعت در بالین او بنشیند او را تسلی دهد دلخوش کند و در آغوش خود نگاهدارد تا بخواب رود . این بانو برای اینکه نشان دهد که تاچه پایه در مزاج رئیس جمهور نفوذ دارد تقاضامیکرد که شوهرش در محکمه دندانسازی هم باو همراه باشدو یك روز که **مکین لی** برای حضور در مجلس مهمی او را ترك کرد قیامت بر پا شد .

ماری روبرتس راین هارت رمان نویس معروف قصه یك خانم سالم وجوانی را برای من نقل کرد که خود را رنجور ساخت تا توجه خانواده را بسوی خود جلب کرده اهمیت خود را اثبات نماید کم کم فهمیده بود با پیش رفتن سن احتمال شوهر کردن برای او کمتر شده است پس در برابر چشمانش منظره تاریکی گسترده بود و هیچ امید و دلخوشی بزندگی نداشت . . .

خانم رمان نویس میگفت . « این بانو بستری شد و مدت ده سال مادر پیرش از او پرستاری میکرد وروزی چندبار ظروف غذای او را از پله هابالا میبرد... عاقبت مادرش بجان آمدو بدرود حیات گفت و رنجور چند هفته بناله وزاری مشغول بودچون کسی

بدادش نمی رسید بر خاست و لباس پوشید و زندگی سابق رادنبال کرد .»

طبیبان روانشناس نوشته اند افرادی هستند که مجنون میشوند تا در حال صرع و عالم خیال اهمیتی را دریابند که جهان حقیقی‌از آنها مضایقه داشته است . در بیمارستانهای آمریکا دیده شده است که امراض دماغی بیش از مجموع سایر امراض است در میان دانش جویانی که اکنون بمدارس مامیایند یك شانزدهم آنان مدتی از عمر را در بیمارستان گذرانیده اند حال ببینیم علل دیوانگی چیست ؟

هیچکس نمی تواند جواب پرسشی باین وسعت و باین پیچیدگی را بدهد ولی ماهمه میدانیم که بعضی امراض مثل سفلیس سلولهای مغز را فاسدکرده تعادل فکری را از دست میبرند و میتوان یك نصف‌عوامل جنون را علل مادی و جسمانی دانست مثل غده هائیکه در مغز میروید یا عادت بالکل و سایرمخدرات یا وارد آمدن ضربت و صدمه بمغز

اما نصف دیگرعلل چیست ؟ اتفاقا جان کلام در این‌جاست یك نیمه دیگر دیوانگی در اشخاص سالم و معتدل بروز میکند و تجزیهٔ مغز آنها که‌بوسیله قوی ترین‌ذره بین ها بعمل میاید سلامت مغز آنها را ثابت می نماید که ابداً خللی در بافت های مغز آنها وارد نشده است

چرا این مردم عقل خود را گم میکنند ؟ این پرسش را از رئیس پزشکان‌یکی از بزرگترین بیمارستانهای خودمان کرده‌ام این دانشمند که بمناسبت زحماتی که در تحقیق احوال مجانیـن

کشیده بود بزرگترین امتیازات و افتخارات را داشت در کمال صراحت اعتراف کرد که تا حال نفهمیده است چرا مردم فاقدعقل میشوند و هیچکس هم بتحقیق از آن سر آگاه نیست ... . با وجود این میگفت در بسیاری از بیماران خود چنین یافتم که جنون حس خود پرستی آنان را اقناع میکند و آنچه در زندگانی عادی نیافته‌اند در عالم خیال می جویند و این قصه را برایم نقل نمود

« من در اینجا بانوی بیماری‌دارم که ازدواج اودچار حادثه ناگواری شد آرزویش‌این بودکه پس از زناشوئی از نعمت آسایش و خوشگذرانی و یافتن اولاد واحرازمقام‌عالی‌در جامعه برخوردار شود لیکن حوادث روزگار کاخ امیدش را فرو ریخت شوهرش ازو بیزار و گریزان شد حتی نمیخواست با او در یکجا غذابخورد و اورامجبورمیکرد که در اطاق‌زیرین‌عمارت بخدمت قیام کند این بانو از بی کسی وتحقیر و نداشتن طفل و خویش و پیوند سر بصحرای جنون گذاشت حال در عالم خیال می بیند که طلاق گرفته و بعقد یك لرد انگلیسی در آمده و اصرار دارد که اورا **لیدی‌اسمیث** خطاب کنند .

« بعلاوه تصور میکند که هرشب‌طفلی ازو بوجود می آید هر وقت مرا می بیند می گوید «دکتر امشب بچه زائیده ام»

حیات حقیقی کشتی امید و آرزوی او را بر سنك زده و شکسته است اما در جزایر روشن و سحر آمیز جنون همه کشتی های خیال او بی گزند بساحل‌میرسند درحالیکه شراع آنهاازوزش بادمراد در اهتزاز و ترنم است .. »

آیا این قابل ترحم است یانه؟ نمی دانم طبیبش میگفت

بر فرض که رفع جنون او باندك توجه من میسر میشد هرگز اقدامی نمیکردم این شخص در عالمی که برای خود آفریده است خیلی سعادتمند تر از جهان ماست . »

بطور عموم دیوانگان از ما و شما بسیار سعید ترند بسیاری از آنها سرمست عالم خودند وچرا نباشند ؟ بایك حرکت همه مسائل بغرنجی راکه موجب زحمتشان بوده حل کرده اند در کمال سهولت و با نهایت سخاوت چکی بمبلغ یك ملیون بنام شما حواله میدهند و بدون هیچ صفتی سفارشنامهٔ خصوصی بشما میدهند که هر وقت بخواهید بی مانع مثلا نزد آقا خان محلاتی بروید . این اشخاص عاقبت در عالم عجیبی که برای خود ساخته اند وسیله رفع عطش عظمت را بدست آورده اند .

بسیار خوب، اگر مردمان برای ارضای این حسن ورفع این حاجت ممکن است دیوانه شوند فکر کنید که چه معجزاتی از ما بروز خواهد کرد اگر بتوانیم نسبت بلیاقت و هنر اشخاصیکه ما را احاطه کرده اند با انصاف بوده و حقگزار باشیم !

من جز یکنفر را نمی شناسم که در سال یك ملیون دلار حقوق گرفته باشد این مزد گزاف را یك نفر اسکاتلندی باو می داد !

این شخص **شارل شواب** بود که محل اطمینان آندره **کارنگی** ملقب بپادشاه **فولاد** شده بود کارنگی سالی یکملیون دلار باو میداد . چرا ؟ آیا **شوآب** نابغه بود ؟ آیا صنایع آهن و فولاد را از دیگر مهندسان بهتر میدانست ؟ خیر . شارل شوآب بمن اعتراف کرد که از میان همکارانش بسیاری هستند که از لحاظ

فن بر او ترجیح دارند

چیزی که هست شواب هنری خاص و قدرتی بی‌نظیرداشت از سّر معامله با مردمان آگاه بود و میدانست بآنها چه بدهد از تمجید و تشویق آنان ذره‌ای خود داری نداشت

بیان اسرار او همین است که او خود برای من نقل کرده است و حق این استکه سخنان او را بر لوحی از فلز نقر کرده مادام العمر نگاه داریم وآن رادر هرخانواده در هر مدرسه‌درهر مغازه در هر اداره‌بیاویزیم اطفال ما در عوض اتلاف وقت‌برای‌از بر کردن فرمول آسید فلورهید ریك یا دانستن مقدار بارانی که هر سال در **گوآتمالا** میبارد ، ای کاش این کلمات را درلوح‌خاطر خویش نقش میکردند این سخنانی استکه اگر بخواهیم بوسیله‌آنها میتوانیم زندگی خود را تغییر دهیم :

شواب میگفت«**بزرگترین سرمایه من قدرتی‌است که‌درتولید هیجان در اشخاص‌دارم»**

بوسیله تشویق است که میتوان بهترین استعدادهای انسانی را ظــاهر و بیدار کــرد هیچ چیز برای کشتن استعداد شخص هولناك تراز انتقــاد رؤسای او نیست من هــرگز کسی را توبیخ نمیکنم باعتقاد من باید در هرکس که آمال و ارمانی هست‌آن را تحریك نمود و اگر آمــالی ندارد در وجودش ایجاد ارمان کرد . از این جهت استکه من همواره مهیای تمجید و گریزان از توبیخ هستم اگر کاری را ببینم که بخوبی انجام یافته است‌صمیمانه‌در‌تحسین و تعریف آن راه مبالغه می‌پویم»

این بود قول**شواب** ! ما چه میکنیم ؟ درست رفتارما

عکس دستور او است هر وقت چیزی در چشم ما نا پسند می‌آید فریاد بر میداریم و شکایت آغاز میکنیم .

شواب میگفت‌من سفر بسیار کرده‌ام و مردمان بسیار دیده‌ام عموماً با تشویق و تشجیع بهتر کاری را بپایان میرسانده اند تا با ملامت و انتقاد » .

بعقیدهٔ او همین نکته یکی از علل فوق العاده مهم‌در پیشرفت امور آندره کارنگی محسوب میشود این مــرد هرگز فــراموش نمیکرد که در حضور جمع از همکاران خود سپاسگزاری کند در خلوت هم از آنان اظهار امتنان‌مینمود حتی بعد از وفات‌هم وسیلهٔ تمجید همکاران خود را از دست نداد بر سنك قبرخود چنین‌نوشت: « در اینجا کسی خفته است که در زمان حیات موفق شد مردانی را در پیرامون خود جمع کند که از او هوشمند تر بودند »

سر کامیابی‌**رکفلر** هم این امر بود در وقتیکه شریك او موسوم به **ادوارد بدفورد** در آمریکای جنوبی معاملاتی زیان آور نمود و یك‌ملیون دلار بکمپانی خسارت رسید جای آن بود که رکفلر خشمناك شود ولی میدانست که **بدفورد** همه مساعی خودرابخرج‌داده و با وجود این موفق‌نشده است . ازاین‌روخاموشی گزید گذشته از این درطرز رفتار **بدفورد** نکته ای را یافت که مستحق تمجید بود تشکر کرد که از کل سرمایه آن معامله ٦٠ در صد رانجات‌داده است « واقعاًاین رفتار شما بسیار عالی است ماهم در این‌کشور همیشه بیش از آنچه شماکرده اید نمیتوانیم کرد »

زیکفیلد که مشهورترین صحنه سازان‌تیاتر در **برودوی** بود با جلوه‌بخشیدن ببانوان امریکائی دارای این شهرت شد مکرر

اتفاق افتاد که یك زن بیچاره را که هیچکس نمیخواست دو بار باو نظر کند چنان می آراست که چون در روی صحنه نمایش ظاهر میشدجلوه‌ای سحار داشت و دلهارا می ربود . **زیگفیلد** میدانست که دلخوشی و اعتماد بنفس چگونه شخص را عوض میکند از فرط تمجید و تعریف او زنهای عادی بحسن و جمال خود مغرور شده بسبب اطمینانی که‌در آنهادیده میشد در بازی و جلوه گری معجز میکردند این مرد عملی و کاردان مزد دختران تماشاخانه‌را ازهفته سی دلار بهفته ۷۵دلار ترقی داد درجلب قلوب بازیگران مهارت و ظرافتی عجیب بکاربرد : نخستین شبی که نمایش اودر«فولی شروع شدتلگرافی ببهترین بازیگران نمایش و دسته گلی بهریك از دخترانی که شرکت کرده بودند تقدیم نمود .

انسان بیش از غذا بتشویق و تمجید محتاج است عجب‌است که شخص شرم دارد چند روز بنوکر وکار گر خود غذاندهد لکن متوجه نیست که ندادن آن غذای روحانی چقدرسخت تراز غذای جسمانی است .

یکی از بازیگران معروف می‌گفت . « هیچ چیز باندازه کف زدن حضار برای من ضرورت ندارد بان وسیله‌لیاقت‌من رشد می نماید واستعدادم قوت میگیرد .

بلی مابدن فرزندان و مهمانان و زیردستان خودرا غذا میدهیم ولی آن طعامی که مایه روح است کمتر بانان میرسانیم سیب زمینی و کباب که مولد نیروی طبیعی است بانان عطا میکنیم ولی غافلیم که سخنان خوشی راکه دیر زمانی در گوششان چون آهنك موسیقی است بانان خطاب کنیم

میدانیم که بعضی از خوانندگان‌چون باینجا میرسند مــی گویند « آه مقصود تو مداهنه و چاپلوسی وتملق و خوش آمد گوئی است . من مکرراین شیوه را بکار برده ام مردمان باهوش فریب این‌حرفها را نمیخورند . »

البته تملق خشن و درشت در مردمان ظریف کارگر نمیشود زیرا که میان خالی و باطل است واز روی اغراض‌ادامیشودطبیعی است که شنونده آنها رادفع می نماید. **فرقست‌میان‌مدح‌و ثنائیکه از قلب پاك برمیخیزد باچاپلوسی و تملقی که‌سرمایه فساد است : تملق ضررش از نفعش بیشتر است** ، مردمان چاپلوس غالبا دچار خسران عظیم میشوند زیرا که چاپلوسی یك نوع بازی وخدعه مضحکی است که مکشوف میگردد اما تمجید و تحسین صمیمانه چیز دیگر است . هرگز هرگز من شمارا بتملق وچاپلوسی دعوت‌نمیکنم‌مراد من ایجاد طرز مخصوصی از تفکراست که بکلی صورت زندگی را عوض میکند

ژرژ پنجم پادشاه انگلیس در اطاق دفتر خود در کاخ **بو کینگام** شش‌بند نقش کرده بود که یکی از آنها این است **(بمن بیاموزید که ازگفتن و شنیدن تملقهای پست خود رادوربگیرم)**

حکیم معروف **امرسون** می گفت : «**آنچه هستید شما را بهتر معرفی میکند تا آنچه میگوئید**» یعنی بهر زبـانی میخواهید سخن بگوئیدهرگز سخن روپوش ذات شما نخواهد شد و عاقبت طبیعت واقعی شما از زیرپرده‌های گفتار آشکارخواهد گشت .

اگر تملق گوئی برای پیشرفت انسان کافـــی بود چندان اشکالی نداشت .

هنگام مکالمه بجای اینکه توجه خود راتماماً بخود معطوف داریم بکوشیم که‌صفات‌واخلاق مخاطب خود را بیابیم. دراین‌صورت‌می توانیم جنبه های خوب آن شخص را یافته و صمیمانه اورا ثنابگوئیم و هرگز بتملق های ناهنجاری نپردازیم که خود بآنها اعتقاد نداریم

نیزازگفتار **امرسون** است : **«هرکس رامیبینم از یك حیث برمن برتری دارداز اینجهت‌است که من‌ازهرکسی پندی میگیرم و چیزی می آموزم»**

آیا آنچه در حق حکیمی بزرك چون **امرسون** صادق‌بود هزار بار دربارهٔ من و شما صادق ترنیست ؛ اندیشه کردن در حق خود و هنر ها وآمال خود را باید ترك کنیم و احوال‌دیگران را مورد اندیشه قراردهیم. **مقید باشیم که هرگزگردچاپلوسی وتملق نگردیم** مدح وتمجیدی که میکنیم همه از صمیم قلب ما برخیزد ! وچون مورد پیداکرد از ابرازامتنان و اظهار قدردانی و تشویق مضایقه نکنیم . در این صورت کلمات ما در دلهای مخاطبین می نشیند که گفته اند « سخن کز دل برون آید نشیند لاجرم بر دل » .

دیر زمانی‌پس‌از آنکه ما سخنان خود را فراموش کرده‌ایم شنونده آنها را بیاد آورده و با لذت تمام تکرار میکند .

فصل سوم

در دل مخاطب میل انجام دادن مقصود خودتان را تولید کنید

در هرفصل تابستان‌من بکنار دریاچه **مین** رفته بشکار ماهی مشغول‌میشوم من شخصا بخوردن‌توت فرنگی که درخامه پرورش‌یافته باشد خیلی مایلم این نکته را کشف کرده ام که بیك علت نا معلومی ماهی ها خوردن کرم راترجیح میدهند بنابر این هر وقت بصید ماهی میروم بفکر آنچه خودم دوست دارم نیستم بلکه متوجه چیزی هستم که ماهی ها دوست‌دارند هرگز توت‌فرنگی‌خامه‌آلود بر سر قلاب خود نمی گذارم بلکه کرمی فربه یا ملخی درشت را اختیار میکنم ودر برابر چشم ماهیان حرکت‌داده ومیگویم :«آیامیل نمی‌فرمائید » چراهمین اسلوب رادر معامله با مردمان بکار نبریم ؟

للوید ژرژ این اسلوب را خوب بکار می بست وقتی که‌از او میپرسیدند که چگونه توانسته است مقام خود را نگاه دارد در صورتیکه سایررجال عهداو مثل **ویلسون‌واورلاندوکلمانسو** بزودی از میدان بیرون و از خاطر ها محو شده اند جواب میداد : «من‌همواره کوشیده ام که طعمه را موافق مذاق‌ماهی اختیار نمایم .»

چرا همواره از آنچه میخواهیم سخن برانیم ؟ این کاری بیهوده و بی‌فایده و جاهلانه است . طبیعت‌هر کسی بآرزوهای خود علاقه دارد همیشه هم در این حال هست در این باب همه افراد بشر یکسانند چشم هر کس بآرزوها و خواهش های خودش دوخته است از این رو تنها راهی که برای نفوذ یافتن در دیگران هست همانا سخن گفتن در بارهٔ چیزی است که بآن میل دارند و نشان دادن راهی است که طرف را بمقصودش برساند .

فردا در موقعی که‌مشغول تغییر دادن دیگری‌هستید این نصیحت مرا بخاطر بیاورید مثلا اگر میخواهید فرزند خود را از کشیدن سیگار باز بدارید هرگز اورا موعظه مکنید و میل خود را برایش بیان مینمائید ، برای او بثبوت برسانید که نیکوتین‌اعصاب او را سست میکند و شاید در مسابقهٔ بازی تنیس یا مسابقه‌دیگراو را ازپیشرفت باز دارد .

این شیوهٔ بسیار نیکوئی است خواه سرو کارشما با اطفال انسانی باشد خواه با گوساله یا میمون . یك روز **امرسون** حکیم با پسرش میخواستند گوساله ای را داخله طویله نمایند اما فقط بمقصود خود توجه داشتند و مثل سایـرین در اشتباه‌وغفلت بودند یکی میکشید و دیگری از پشت آن حیوان را پیش‌میراندمتأسفانه گوساله هم مثل آنها فقط متوجه مقصود خود بود و اصلا اعتنائی بمراد آنان نداشت هر وقت فشار زیاد میشد بروی دوپا میایستاد و نمیخواست از علوفهٔ خود دور و باصطبل وارد شود .

امرسون خدمتکاری ایـرلاندی داشت این زن نوشتن کتب فلسفی نمیدانست ولی در این مورد عقل سلیم‌او بیش ازدماغ

امرسون کار کرد فکر نمود که چه چیز این حیوان‌را جلب تواند کرد پس انگشت خود را در دهان گوساله فرو برد گوساله بجای پستان مادر آنرا مکیدن گرفت وزن خدمتکار آهسته آهسته‌اورا داخل طویله نمود .

از روزیکه بدنیا آمده اید هر کاری ازشماسرزده نتیجهٔ آرزو و غرضی بوده است . ممکن است بگوئید کارهائی هم که‌معلل بغرضی نبوده از من سر زده است مثلا فلان روز ۵۰۰ ریال بفلان بنگاه‌خیریه داده ام . باید بدانید که این کردار هم ازقاعده‌مستثنی نیست شما این عطا را کرده اید برای اینکه از خیر نمودن خود خشنود شوید و در زمرهٔ کنندگان اعمال شریف و زیبا محسوب گردید . . .

اگر شما این خشنودی را بردارا بودن ۵۰۰ ریال ترجیح نمیدادید هرگز این وجه را نمیدادید .

ممکن است از این جهت آن وجه را داده باشید که‌از رد تقاضا شرم داشته ایدیا خواهندهٔ آن دوستی و رفیقی بوده است . . . در هر حال یك چیز محقق است « چون مایل بچیزی بوده اید آن وجه را عطا کرده اید » .

پرفسور **هاری آوراستریت** در کتاب مهمی که بعنوان فن نفوذکردن در رفتار واخلاق‌انسان‌نوشته است میگوید «عمل نتیجهٔ خواهشهای اساسی قلب ماست . . . و بهترین نصیحتی که میتوان بطالبان نفوذ دردیگران‌نمود این است که‌چه‌در معاملات‌تجاری‌چه‌در سیاست چه‌در تعلیمات‌چه‌در زندگی خانوادگی **نخست‌بایددرطرف ایجادمیل شدیدی نمود** . »آنکسی که چنین هنری داردمحبت

و معاضدت همکاران را بسوی خود جلب تواند کرد و در هرکار کامیاب خواهد شد و هر کس که این هنر ندارد فقیر و بی کس خواهد ماند .

آندرو کارنگی که جوانی فقیر از اهالی اسکاتلند بود و روزی چند شاهی کسب میکرد عاقبت کارش بجائی رسید که مبلغ ۳٦٥ ملیون دولار وقف امورخیریه کرد . این مرداز عنفوان جوانی این نکته‌را دریافته بود که تنها راه نفوذ کردن دراشخاص این است که بدانیم چه چیز را دوست میدارند و بچه چیز آرزو مندند **کارنگی** فقط چهار سال بمدرسه رفته بود باوجود این می دانست که چگونه مردمان را اداره کند .

زن برادر **کارنگی** دو پسر بزرك داشت که دردانشگاه **ییل** تحصیل میکردند و موجب نگرانی شده بودند زیرا که هیچ وقت از احوال خود چیزی بمادر نمی نوشتند و بقدری بی اعتنا بودند که جواب نامه های مشتاقانه او را هم نمیدادند .

کارنگی صد دلار نذر بست که با همین پست کاغذی‌ازآنها دریافت کند بدون اینکه از آنها تقاضا کرده باشد . پس قلم بر داشت و نامه ئی پر محبت ببرادر زادگانش نوشت و بعد از امضاء عبارتی افزود که حاکی از ارسال پنج دلار برای‌هر یك ازآنهابود ولی پول را در پاکت نگذاشت .

شیوهٔ **کارنگی** مؤثر افتاد با همان پست از محصلین نامهٔ رسید که از عم عزیز خود تشکر کرده بودند و باقی را خواننده حدس میزند که چه نوشته بودند ...

فردا شما محتاج خواهید بود که کسی را وادار بانجام

عملی نمائید پیش از شروع بکلام قدری اندیشه کنید و باخود بگوئید « چگونه میتوانم او را وادار بانجام این کار کنم ؟ »

این اندیشه شما راباز میدارد که بی تأمل نزد مردم رفته و تقاضا و نقشه خود را بآنان بگوئید .

من در هر فصلی یك سلسله کنفرانس در نیو یورك میدهم برای بیست جلسه سخنرانی ، تالار رقص یکی از هتلها را اجاره میکنم .

یك سال در آغازفصل سخنرانی ناگهان آگاه شدم که صاحب مهمانخانه کرایه تالار را سه برابر ترقی داده است من بلیط ها را طبع و نشر نموده و همه اعلان ها را بآدرس آن مکان فرستاده بودم البته نمیخواستم که اینقدر اضافه بر کرایه بدهم پس اندیشه کردم که آیا بروم بمدیر هتل شکایت کنم ؟ وبااین شخصی که هیچ علاقه بکار من ندارد درد دل نمایم یا نه ؟ عاقبت باخود گفتم چه فایده دارد ؟ این مرد هم درست مثل خود من است یعنی فقط بآنچه میل دارد علاقه پیدا میکند بعد از مدتی تفکر با خود قرار دادم در هر حال دیدنش ضرری ندارد دو روز بعد بملاقاتش رفتم

چون وارد شدم گفتم از وصول نامهٔ شماقدری متعجب شدم با وجود این شمارا بهیچوجه ملامت نمیکنم بی شبهه منهم اگر بجای شمابودم همین قسم رفتار میکردم وطیفه شما که مدیر این هتل هستید آن است که حد اکثر استفاده را از اطاقهای آن بکنید اگر غفلت کنید شمارا هم از این جا بیرون میکنند و واقعا شایسته این رفتار خواهید بود .... لکن بهتر است که اگر مایل باشید یك صفحه کاغذ برداریم سودها و زیانهای این بالا بردن کرایه را

به سنجیم

پس ورق کاغذ را بدرازا نصف کردم در بالای یك پاره آن نوشتم سودها و در بالای دیگری زیانها

در ستون منافع نوشتم « آزاد ماندن تالار رقص » وبعد شفاها چنین توضیح دادم« ملاحظه فرمائید شما خواهید توانست که تالار را برای مجالس بال یا برای انجمن و امثال آن اجاره بدهید » البته‌این‌سود بزرگی است زیرا که برای این قبیل‌مجالس هرشبی‌میتوان بیشتر کرایه گرفت آیا اینطور نیست ، بالعکس اگر من درظرف‌سه هفته تالارشمارا بگیرم طبعا فوایدمهمی‌ازدست شما خواهد رفت

حال زیانهای این امر را ببینیم ، اولا بجای اضافه کردن کرایه که من معمولا میدهم شما آن را تنزل خواهید داد بلکه بصفر خواهید رسانید زیرا که چون برای من مقدور نیست این مبلغ را بپردازم ناچار محل دیگری را برای خطابه هـای خود اجاره خواهم کرد که مناسبتر باشد پس مشتری نقدی از دست شما خواهد رفت و تنها این زیان نیست ضرر بزرك دیگر هم در راه دارید . کنفرانس های من گروهی عظیم از طبقات عالیه را باین مکان می آورد چه از توانگران و چه از دانشمندان وچه از مشاهیر دیگر و این مهمترین اعلانی برای هتل شما خواهد بود حتی اگر ۵۰۰۰ دلار پول آگاهی در جراید میدادید باین‌اندازه توجه مردمان عالی رتبه بهتل شما جلب نمی گردید و این گروه فراوان را باین جانمی آوردآیا این امر برای مهمانخانه‌شماارزشی ندارد

در حین صحبت این دو ضرر را در ستون‌زیانها نوشتم و کاغذ هارا باو داده گفتم :

« میل دارید . که از روی دقت این سودها و زیانها را سنجیده نتیجه را بمن اطلاع دهید)

بامداد روز بعد نامه ای‌از مدیر مهمانخانه بمن رسید کـــه فقط ۵۰ درصد برمبلغ سابق افزوده و از اضافه کردن‌سیصددرصد صرف نظر کرده بود .

درست توجه بفرمائید که من بدون گفتن کلمهٔ از آنچه آرزو و میل داشتم این تخفیف را گرفتم در همه مدت‌مکالمه‌فقط ازچیز هائی که‌طرف بآنها علاقه داشت‌سخن رانده و ازطرزرسیدن بارزوهایش گفتگو کرده بودم .

حال فرض کنیم که تسلیم خراهش طبیعی خودشده باطاق مدیر حمله برده فریاد زده بودم : شما را چه میشود شما دفعهٔ کرایه مرا سیصد در صد اضافه میکنید در حالی که خبر دارید بلیت ها چاپ ومنتشر شده و اعلانها را بجراید داده‌ام سیصد در صد واقعا مضحك است : حقیقة دیوانگی است من از عهده ادای این مبلغ بر نمی آیم »

نتیجه چه میشد ؛ میان‌ما کلمات آتشین مبادله می گردیدو شمامیدانید که عادتاًمباحثات چگونه ختم میشودحتی‌اگرموفق‌میشدم که او را بخطای خود آگاه کنم غرور و خود پسندی اورا مانع میشد که بمغلوبیت خود اقرار کرده تسلیم میل من شود

ذیلا پندی را از **هنری‌فورد** میاورم که‌درباب‌اداره کردن مردمان از آن بهتر نمی توان گفت : « سر پیشرفت (اگر بتوان

برای پیشرفت سری پیدا کرد) در این است که شخص بتواند خود را
را بجای طرفش بگذارد و امور را همانقدر از مد نظراو بنگرد که
از نظر خودش .»

این قول بقدری درست و حکیمانه است که من مفاد آن را
تکرار میکنم :

«سر پیشرفت در این است که شخص بتواند خود را بجای
طرفش بگذارد و امور را همانطور که از مد نظر خود می نگرد از
لحاظ او نیز ملاحظه کند»

این حقیقت چنان سهل و روشن است که هر کس در بادی امری
تواند آنرا درك کند با وجود این ۹۰ در صد مردمان در ۹۹ درصد
امور از آن غفلت دارند .

برای مثال گوئیم فردا نامه هائی را که در اداره بشما میرسد
بر رسی نمائید خواهید دید که اکثر آنها برخلاف این قاعده عقل سلیم
است مثلا نامه ذیل را که حقیقت دارد و از طرف یکی از بزرگترین خبر
گزاریهای بی سیم نوشته شده است ملاحظه کنیم این نامه یا این
بخشنامه خطاب بمدیران بنگاههای محلی بی سیم در سراسر ممالك
متحدهٔ امریکاست . من بعد از هر جمله اندیشه‌های خود را در میان
دو هلال قرار داده‌ام تا مطلب بهتر روشن شود :

مستر **جان بلانك** شهر **بلانکویل** (ایندیانا)

مستر **بلانك** عزیزم

کمپانی مگاوکس مایل است مقام ارجمندی را که
همواره داشته است در عالم انتشارات بی سیم حفظ
کند .

(من چه اعتنا دارم‌بآنچه شما مایلید . مشاغل‌وگرفتاریهائی
که دارم مرا چنان بخود مشغول ساخته است که ابداً پروای‌شما را
ندارم. .. بانك رهنی از تجدید رهن خانهٔ من خود داری میکند ....
حشرات همه گل سرخ های باغچهٔ مرا فاسد کرده‌اند .... دیروزدر
بورس مظنه تنزل کرده است .. امروز صبح توانستم بموقع به
راه آهن برسم .... خانوادهٔ جـانسن مرا بشب نشینی خود دعوت
نکرده‌اند ... دکتر بمن گفته است که فشار خون داری و اعصاب
تو ضعیف است ... من بااین‌همه‌هم وغم وارداطاق دفتر خودمیشوم
کاغذهائی را که پست آورده است باز میکنم ...میرسم‌بنامهٔ این
شخص پرمدعای خود خواه که از نیویورك نوشته و میلها وخیالهای
خود را برایم شرح داده است آه‌آه‌اگر میدانست نامهٔ او در من
چه تأثیری میبخشد حتماً از فن انتشارات خود داری‌میکرد و بساختن
خردل‌همت‌می‌گماشت....)

**انتشارات ملی که باهتمام‌ماصورت‌گرفته‌است .
در کشور اساس نخستین انتشارات‌بی سیم محسوب
میشود برنامه‌که از آن زمان‌تاحال پیش گرفته‌ایم‌مارا
برهمهٔ‌خبرگزاریهائیکه‌رقیب ما محسوب میشوند‌برتری
بخشیده است.**

(آه بلی !- تجارتخانهٔ شما غنی ترین و قوی ترین شرکت
هاست . میدانیم – بعد چه میفرمائید ؟ تذکر این نکته بکلی در من
بی‌تأثیر است اگر فرضاً شما باندازهٔ کمپانی ژنرال موتور و کمپانی
ژنرال الکتریك و نیروی ارتش امریکا جمعاً قوت و قدرت‌داشتید
بازهم برای من‌یکسان بود اگر بقدر یك گنجشک هوش میداشتید

ملتفت میشدید که جالب ترین چیز برای من اهمیت وعظمت خود من است نه اهمیت شما . اینطور که شما پیشرفتهای خودتان رابا شرح و بسط بیان میکنید نتیجه‌ئی که میگیرید آنست که حقارت و خفت مرا بیشتر برایم محسوس میسازید)

ماما یلیم که آخرین اطلاعات شعب مختلفه بیسیم را بمشتریان خود بدهیم .

(شما مایلید ، شما مایلید ، ای ابلهان بی شعور برای من چه اهمیت دارد که شما چه میخواهید یا فلان مرد سیاسی چه میخواهد یا رامان ناوارو بازیگر چه میخواهد . مگر نمیدانید که برای ایجاد علاقه در من باید از مطلوبات من سخن بمیان آورید و شما هنوز دراین نامه سخیف خود یك کلمه از آنچه من مایلم سخن نگفته اید ،)

بنابر این آیا میل دارید که همه اطلاعات مربوط ببر نامه‌ها و ساعات رادیوی خود را مرجحاً برای شرکت ما بفرستید تا هر هفته مناسب ترین ساعات نشر اخبار را اختیار نمائیم .

(چرا شما را ترجیح بدهم آیا در کلام شما تناقض نیست ؟ از یکطرف با ادعا های غرور آمیز خود حقارت مرا در نظر خودم روشن تر ساخته اید از طرف دیگر میخواهید من شما را بر غیر ترجیح بدهم و حتی کلمهٔ خواهشمندم نیز در عبارت شما دیده نمیشود ،)

جواب سریع شما که حاکی از آخرین اقدامات شما باشد بمنافع مشترك ما کمك خواهد کرد .

(عجب نادانی است ! آقا بخشنامهٔ چاپی برای من فرستاده

است که در سراسر کشور مانند برگ خزان ریخته شده است با وجود این از من تقاضا دارد که نامهٔ شخصی در پاسخ او بنویسم از چون منی که در زیر بار گرفتاریهای خودم خسته و درمانده‌شده‌ام! موقع پرداخت وامم رسیده فشار خونم شدت گرفته کلهایم فاسد شده و هزاران هم‌واندوه دیگردارم. و باوجود این تقاضای شتاب هم در جواب میکند!

مقصودتان از جواب معجل چیست؟ نمیدانید که من هم باندازهٔ شما گرفتاری دارم از طرز بیان آمرانهٔ شما هم خشنود نیستم .... دراین عبارت‌مینویسید که شرکت ما دراین پیشنهادموجب افزایش **منافع طرفین** خواهد شد بسیار خوب عاقبت کلمهٔ که مربوط بمن باشد ذکر کردید نسبت بمن ابراز علاقه نمودید ولی هیچ توضیحی نداده اید که چگونه این سود مشترك عاید تواند شد)

در خاتمه **سلام صمیمانهٔ ما را بپذیرید امضاء مدیر ضمیمه ـ قطعه روز نامه جوف که‌ازجریدهٔ بلانکویل بریده شده جالب توجه شما خواهد شد و ممکن‌است‌شماهم‌مایل باشید آنرا بوسیله‌رادیوی‌خود نشر بدهید .**

(فقط در این‌عبارت اخیر نکته ئی قید کرده اید که‌ممکن است‌مراسودمند شودچرا آن را در آغاز نامه ذکرنکرده‌اید....؟)

در هر حال من نصایح خود راتکرار نمیکنم‌همینقدرمیگویم شخصی که مدعی خبر گزاری است و با وجوداین‌طرزنگارش او چنین است از عمل او آشکار میشود که مبتلا ببلاهت و حماقت

شدیدی شده است....

خیر آقا چیزی که برای شما ضرورت دارد اطلاع از آخرین اقدامات مانیست بلکه مقداری یود میخواهید که در غده تیروئید شما داخل نمایند)

در واقع اگر کسی عمر خود را صرف خبرگزاری کرده و مدعی تخصص درفن نفوذ نمودن در ابناء نوع خود میباشد آنگاه نامه تقاضای خود را باین صورت بنویسد پس ما چه توقعی از اصناف دیگر مثل خیاطان و نجاران و کشاورزان توانیم داشت؟

این نامه دیگری است که رئیس یکی از ایستگاههای راه آهن **ادوارد ورمیلن** که یکی از دانشجویان ماست مینویسد. تصور میکنید چه اثری در خواننده کرده است نخست آنرامطالعه کنید بعد نتیجه را من بشما میگویم؛

آقایان زرگا وپسران

کار خانه تهیه خمیرشیرینی

فرونت استریت شماره ۲۸.

بروکلین نیویورك.

آقای ادوارد ورمیلن ملاحظه فرمایند.

آقایان.

« عمل نقل و انتقال کالا در این ایستگاه دچار اشکالی شده است زیرا که مقداری از اشیاء طرف عصر بما میرسد از این رو اختلالی در کار رخ میدهد و کارگران ماباید چند ساعت اضافه کار کنند بعلاوه در وصول کامیونهای باری تاخیر و در ارسال بسته‌های امانت تعویق حاصل میگردد. مثلا روز ۱۰ نوامبر از طرف شما

۵۱۰ صندوق فرستاده‌شده بود که در ساعت چهار و بیست‌دقیقه بعد از ظهر بدست ما رسید .

بنابر این از شما خواهش میکنم که مساعدت فرمائیدازاین قبیل پیش آمد های تأسف انگیز جلوگیری شود و اگربرای‌شما میسر باشد روزهائیکه مقدار کالا زیاد است طوری دستور دهید که کامیونها زود تربااین ایستگاه برسند و قسمتی از متاع رادرصبح بما تسلیم کنند .

این اقدام برای شما فوائدی خواهد داشت اولا کامیونهای شما زود تر خالی و آزاد میگردد ثانیاً اطمینان خواهید یافت که اشیاء فرستاده شما فورا بمقصد روانه خواهد گشت .

با احترامات ژ ب

« ناظر »

مستر ورمیلن که مدیر بازرگانی تجارتخانه زرگاو پسران است و در مجالس‌درس ما حضور می یابد این نامه را با تفسیری که کرده بود برای من فرستاد .

« این تقاضا درست اثری مخالف مطلوب نویسنده بخشید زیرا که با بیان مشکلات شرکت راه آهن شروع شده است که اساسا ما علاقه بشنیدن آن نداریم و بما مربوط نیست نویسنده از ما تقاضای مساعدت در رفع مشکلات خود میکند بدون اینکه قبلا تحقیق نماید که آیا این مساعدت موجب زحمت ما خواهدشدیانه و در پایان کاغذبما وعده میدهند که‌اتومبیلهای باری‌را زودترخالی و آزاد نموده و همان روز بسته های ما را بمقصد برسانند درواقع آنچه بیشتر بما ارتباطدارد در آخر نامه نوشته شده استوررویهم

رفته این مکتوب شخص را بضدیت و مخـالفت بیشتر میکشاند تـا بمعاضدت و مساعدت »

ببینم میتوانیم دوبـاره این نامه را بطرز دلخواه بنویسیم نخست باید متوجه بود که وقت را بشـرح مشکلات مخصوص بخود نباید تلف کنیم . پندهانری فورد را بکار بندیم که گوید «خود را بجای طرف بگذارید وامور را از مدنظر او بنگرید »

نامه‌ئی که در زیر نوشته میشود شاهکار نیست لکن قدری بهتر از کاغذ اصلی بمقصود نزدیك میشود

خدمت آقای ادوارد ورمیلن•

شرکت زرگاو پسران

کارخانه تهیه خمیر شیرینی .

فرونت استریت شمارهٔ ۲۸ .

بروکلین (نیویورك)

مستر ورمیلن عزیزم .

اکنون چهارده سال است که باکمال مسرت طرف داد و ستد شما هستیم طبعاً از این لطف دائم شما بسیار سپاسگزاریم .و در مقابل مایلیم که در نقل وانتقال فرستاده های شما سرعت بیشتری معمول داریم لکن مجبوریم که اعتراف کنیم انجام این نیت برای ما دشوار شده است زیرا که اتومبیلهای شما در حوالی عصر مقدار زیادی از اشیـاء را بما تسلیم میکنند چنانکه در ۱۰ نوامبر واقع شد . چون عده زیادی از بنگاهها نیز در همان اوقات بسته‌های خود را نزد ما میفرستند از این رو کارهـا مختل و معطل میگـردد در نتیجه کامیونهای شما در جلو ایستگاه مدتی معطل میشوند و گاهی

هم تاخیری در ارسال کالای شما رخ میدهد . ایـن پیش آمد بسیار موجب تأسف است طریق اصلاح آن اینست که بار ها را پیش از ظهر بفرستید در این حال هیچ تأخیری در تخلیه اتومبیلهـای شما واقع نخواهد شد و اشیاء بسرعت با راه آهن مقصد ارسال خواهد گردید و کارگران مـا خواهند توانست زود تر کارهـای خود را بپایان رسانده بمنزل بروند و ظرف بزرگی از آن ما کارونی های لذیذی که ساخت کارخانهٔ شماست تهیه و تناول نمایند .

«تصور نفرمائید که این نامه از روی اعتراض نوشته شده است یاخدای نخواسته گمان مکنید که من میخواهم در طرز ادارهٔ کارخانه بشمانصیحتی بکنم فقط مقصودم این است که بهتر درانجام خدمات موفق شوم

«البته هر ساعتی که شما اشیاء خود رابـاین ایستگاه بفرستید ما بانهایت مسرت در اجرای فرمایش خواهیم کوشید»

« چون میدانم چقدر گرفتاری و کار دارید تقاضا میکنم که برای نوشتن جواب ابدا بخودتان زحمت ندهید .

(در پایان تمنی دارم احساسات ارادتمندانه مرا بپذیرید»

ژ . ب . (ناظر)

فعلا هزاران عضو فروشندهٔ تجارتخانه ها بیکار و نا امید و یا با اجرت کم در کوچه ها سرگردانند . چرا ؟ برای اینکه فقط بمطلوب خـود فکر میکنند ملتفت نشده‌اند که نه من و نه شما آرزومند خرید نیستیم بلکه هـر یك در طلب حل مسائل شخصی خود هستیم . پس آن فروشنده‌ئی که مارا بحل آن مسائل و رفع آن مشکلات موفق کند و نشان بدهد که خدمات او یا اشیائـی که عرضه می کند موجب صرفه جوئی و منع خستگی ما میشود و ما را

مشغول و فارغ از اندیشه میسازدوآیندهٔ ما را از یك حیث تأمین مینماید چنین شخصی میتواند مارا متقاعد ساخته و جنس خود را بما بفروشد یا بهتر بگوئیم او ما را متقاعد نمیسازد ما خودبخودبدون اینکه در خارج فشاری احساس نمائیم متقـاعد میشویم و آن جنس را بر میداریم .

با وجود این چه بسا مردمان عمری در فروشندگی صرف میکنند و ابداً نظری بمقاصد خریدار ندارند . من‌درفارست هیل‌منزل دارم که محل کوچکی است در بیرون شهر نیویورك یك روز صبح که بایستگاه میرفتم در راه‌یکی از دلالان سابق اجاره‌املاك را دیدم که‌مدت درازی در این ناحیه بسربرده بود موقع را مغتنم‌شمرده از او تقاضا کردم که اطلاعاتی راجع بعمارتی که مسکن دارم بمن بدهد . که آیا با آجر ساده ساخته شده یا باآجر فشاری ؟ جواب داد که این نکته را نمیداند بهتر است بکانون مهندسین و معماران محل رجوع نمایم. معلوم است که من محتاج این راهنمائی از جانب او نبودم تکلیف‌خود را میدانستم پس راه خود را گرفته رفتم روز بعد کاغذی ازآن دلال بمن رسید. شاید تصور کنید که توضیحاتی راجع بپرسش دیروزی بمن داده بود ؟ کسب این اطلاع برای او چندان اشکالی نداشت میتوانست با تلفون آن را تحقیق کند و بمن بنویسد ، باری نامه او را خواندم اصرار کرده بود که خودم از کانون معماران مطلب را بپرسم بعد تقاضا داشت که نمایندهٔ کار های بیمهٔ من شود .

این مرد از من توقع استفادهٔ بزرگی داشت اما حاضر نبود که مختصر خدمتی برایم انجام دهد .

درهر طبقه اجتماعی و درهریك از اصناف مردم همین‌اشتباه

اساسی جـاری است چند سال پیش گـلویم بشدت درد میکـرد **بفیلادلفی** رفته خودرا بیکی از کارشناسان معروف نشان دادم این پزشك قبل از آنکه لوزتین مرا نگـاهی بکند مشغول تحقیق از شغل و کار من شد ... بدرد من توجهی نداشت اهمیت کیسه‌مرا میخواست بداندقصد اونجات دادن من از بلای گلو درد نبودباکه میخواست حداکثر استفاده را از جیب من بکند لکن یکشاهی هم از من نتوانست بگیرد من با نهایت تنفر از حرص و طمع این پزشك منزل اورا ترك کردم.

متأسفانه عالم از این قبیل مردم حریص و خود پرست و کوتاه نظر پرست . از این سبب است که آن مرد نادرالوجودی که کمر بخدمت دیگران بسته و هیچ چشمداشتی بنفع خود ندارد از میان بشر ممتازمیشود زیراکه درعالم رقیب ندارد و دیریا زود شاهد کام را درآغوش خواهدگرفت

عالم معروف اقتصادی **آون یانگ** بدر **پلان یانگ** گفته است . «**مردی که بتواند خود رادرجای دیگران فرض کند و کیفیت حرکات فکری آنانرا تشخیص بدهدهرگز نباید از حوادث آینده بیمناك باشد**».

اگر خواندن این کتاب فقط این فایده را بشما می بخشید که شما را روز بروز مهیاتر میساخت تا در هرحال مقصود طرف خود را در نظر بگیریددر این صورت میتوانستید این کتاب رایکی از عوامل پیشرفت زندگانی خود بشمارآورید .

چرا از میان این همه اشخاص که هر روز می بینید و این همه شاگردی که بکلاسهای شما می‌آیند کمتر کسی را می یـابید

که از ساده ترین قواعد روانشناسی عملی استفاده نماید ؟
بخاطر دارم که یکی از شاگردانم میل داشت رفقایش را وا دارد که با او در بازی باسکت بال شرکت کنندمقصودخود را اینطور بیان کرد :

« من مایلم که شما بزمین ما بیائید و باسکت بال بازی کنیم . من خیلی باسکت بال را دوست دارم دفعهٔ گذشته که خواستیم بازی کنیم عده کافی نبود که بازی سر بگیرد از این جهت میخواهم که فردا شما همگی ببازی بیائید باسکت بال ورزش محبوب من است ولی همبازی ندارم » .

این بود طرز بیان آن شاگرد و روشی که برای همراه کردن رفقایش بکار می برد توقع داشت که در آنها همان میلی که در خود اوست ایجاد نماید ، فقط از خود میگفت و جز از خود چیزی نمی گفت . حتی یك کلمه هم که محرك آنها شود بر زبان نمیراند . چرا این کودکان بزمین ورزشی بروند که هیچکس مایل ببازی کردن در آن نبوده است !

در صورتی که پیدا کردن دلایلی که طرف را متقاعد کند کار دشواری نبود ! بایستی در چشم آنها فواید ورزش و منافع هوای آزاد و لذت بازی و کثرت شادی و امثال اینها را جلوه میداد . . . تا بقول پروفسور اوراستریت « در آنها هم آتش شوق زبانه بکشد . »

دیگری از دانشجویان کلاس من برای طفل کوچك خود نگرانی داشت کودك ضعیف بود و غذا های مقوی را نمیخورد پدر و مادرش برای وادار کردن او بخوردن آن غذاها روش

معمول را بکار می‌بردند پیوسته او را ملامت میکردند و باصطلاح لندلند مینمودند و بفشار میخواستند او را وادار بخوردن کنند :
« مامان میل دارد که تو اینرا بخوری . . . » « پاپا میل دارد که تو بزرك و چاق شوی . . . »

آیا کودك ابداً اعتنائی باین تقاضا ها میکرد؟ خیر علاقه او بتقاضای دیگران همانقدر بود که علاقه یك نفر مسیحی بروز عید مسلمانان .

چطور ممکن است کسی که اندك شعوری داشته باشد تصور نماید که کودکی سه ساله مقصود مردی سی ساله را درك تواند نمود و شریك عقیدهٔ او خواهد شد ؟ پدر آن طفل همین امید خام را داشت و بعد از تکرار متواجه خطای خود شده گفت :
« به بینم این طفل چه چیز را دوست دارد چه میخواهد اگر این نکته را بیابم آنوقت خواهم توانست او را بمتابعت خود بکشانم . . . »

همینقدر که فکررا متوجه مقصود کرد راه حل مسئله خود بخود ظاهر شد . طفل سه چرخه‌ای داشت که آن را در پیاده رو حرکت میداد و لذتی از این کار می برد بدبختانه در همان کوچه طفلی بزرگتر و قوی‌تر از او بود و عیش اورا منقض میکرد همین که کودك‌را میدید میدوید اورا از چرخ فرو می آورد و خود براندن مشغول میشد .

آنوقت طفل خودرا بآغوش مادر افکنده فریادها میکشید مادر می‌دوید و پسرك مهاجم را فرود می آورد و فرزند خود را برچرخ می نشانید هر روز این واقعه تکرار میشد . میل قلبی طفل

کوچك چه بود در این باب لازم نیست که شرلوك هلمس را بکشف مطلب بگماریم غرور وخود خواهی و میل بعظمت وتفوق و خلاصه همه قوای شدیدی که در ریشه وجود انسان قرار دارد او را بانتقام وادار میکردآرزو داشت که خصم‌را با مشتی پهلوانانه بر خاك مذلت بیفکند پس بمحض اینکه پدرش باو گفت که‌اگر غذاهائی را که مادرش تهیه میکند بخورد چنان قوتی خـواهد گرفت که دشمن را بیك ضربت جانانه از پای در خواهد آورد مسئله طفل دفعة حل گردید پس از آن هرچیز میدادندبی تحاشی میخورد اسفناج و کلم‌و کرفس وهرچیز را که‌باعتقاد پدرومادرش برای تقویت او مفید بود بدون سرپیچی تناول میکرد باین امید که قوتی گرفته خجلت ها و مغلوبیت هارا تلافی بکند پدربمحض اینکه این مسئله را حل کرد دست بمطلب دیگر زد بچه عـادت زشتی داشت شب

مادر بزرگش بود چون صبح بر میخاستند مادر بزرك دستی بملافه زده میگفت « ببین جانی باز امشب چه کرده‌ئی

ولی جانی اعتراض میکرد و جواب میداد « من‌نبوده ام این کار خود تست «لند لند و چوبکاری وخجلت دادن هم بجائی نمیرسید مکرر باو میگفتند «مادرت نمیخواهد که تو این کار را بکنی » ولی سودی نمیداد همه این حجج و دلائل برای پاکیزه نگاهداشتن بستر کافی نبود . آنگاه پدر و مادر باخود گفتند « چه باید کرد تا این کودك وادار باصلاح خود شود ؟ »

آرزوهای طفل‌چه بود ؟ نخست‌بجای آنکه مثل‌مادر بزرگش پیراهن بلند داشته باشد می خواست بتقلید پدرش بی جـامه

بپوشد . مادر بزرك که از پیشرفت لند لند خود مایوس شده بود و عده داد که اگر خودرا اصلاح کند برایش پی جامه بخرد آرزوی دیگر طفل این بود که روزی رختخواب مستقل داشته باشد این را هم مادر بزرگش با کمال میل پذیرفت .

روزی مادر طفل را بمغازه بزرگی بردچشمکی بخانم فروشنده زده چنین گفت « این آقای کوچك بمغازه شما آمده است که خریدهائی بکند » خانم فروشنده ابهت و عظمت او را محسوس تر ساخته باو خطاب نمود : « بسیار خوب آقا چه میفرمائید بشما نشان بدهم؟ »

طفل بمقدار چند سانتیمتر قد کشیده گفت میخواهم تخت خوابی برای خود بخرم »

وقتی که مقابل تختی رسیدند که مادرش قصد خریدن آن را داشت مجدداً مادر چشمکی زد و فروشنده طفل را تشویق بخریدن آن نمود فردای آن روز تخت در اطاق گذاشته شد و چون شب پدرواردخانه شد پسرك بجلوی او شتافته فریاد برآورد « پاپا پاپا زودبیا تخت مرا ببین من خودم آن را خریده ام چون پدر تخت را دید پند شارل شو آب را بکار بست « صمیمانه تصدیق و جوانمردانه تمجید نمود » و از کودك پرسید « البته تو آن را تر نخواهی کرد؟ »

طفل گفت . « نه نه هرگز آن را تر نمیکنم »

کودك بعهد خود وفا کرد پای خود پسندیش در میان بود این تختخواب بستر مخصوص او محسوب میشد خود او بتنهائی آن را انتخاب کرده بود از این گذشته دیگر پی جامه پوش شده و

و بمردان شباهت داشت .

من پدر دیگری را می شناسم بنام مستردوچمان که مهندس تلفون بود و دختر سه ساله اش هر رروز صبح از خوردن مطبوخ حبوبات خود داری مینمود . لندلند هاو استدلالها و نوازش‌ها سود نمیداد پس پدرو مادر اندیشه کردند که « چگونه او را مایل بخوردن صبحانه اش کنند ؟ »

دخترك عشقي وافر بتقليد از مادرش داشت از این جهت او را يك روز روی صندلی گذاشتند که مطبوخ را خودش تهیه نماید . . . بعد در موقع مناسب پدرش بدون اینکه خود را براهی بزند وارد آشپز خانه شد دخترك با کمال غرور در حالی که‌قاشق را در دیگچه حرکت میداد باو گفت ؛ « ببین پاپا امروز مالتکس را خودم حاضر میکنم »

پس بدون اینکه انتظار اصراری داشته باشد دو بشقاب ار آن سوپ خورد خودش سازندهٔ آن بودو بر خود می بالید احساس عظمت و اهمیتی در خود میکرد مطابق میل و آرزوی خود این کار را کرده بود اجباری در میان نیامده بود شخصیت خود را باین وسیله ظاهر میساخت .

حکیمی گفته است که اظهار تشخص یکی از ضروریات فائقه انسانی است پس چراما این صفت رادرپیشرفت اموربکارنبریم وقتی که فکری درخشان در ذهن ما پیدا میشود و میخواهیم طرف آن راپپذیرد باید طوری مطلب را ترتیب دهیم که آن‌شخص‌تصور کند این فکر از خود اوست اگر این نکته را باور کرد دودستی بآن فکر چسبیده و مدافعش خواهد شد و بآن مباهات خواهد کرد

و دوستش خواهد داشت و را مبالغه خواهد سپرد .
بخاطر بیاورید که :

« نخست باید در شخصی که میخواهیدزیر نفوذ خودبیاوریدمیلی‌شدیدتولید کنید. . . . هر کس باین امر موفق شود محبت و مساعدت همگان را بسوی خود جلب‌خواهد کرد و بهر کاری کامیاب خواهد شد و آنکس که این استعداد را ندارد در فقر و تنهائی خواهد ماند »

هشت پند

که پس از بکار بردن آنها میتوانید حداکثر فایده را از این کتاب ببرید .

۱ - برای اینکه حد اکثر فایده از این کتاب برده شود باید در شخص استعدادی ذاتی باشد که از هر قاعده و ضابطهٔ بهتر است اگر این استعداد اساسی را نداشته باشید بهترین تعلیمات بکار شما نخواهد آمد ولی هر گاه آن را داشته باشید از دست شما معجزاتی بظهور خواهد پیوست و شاید محتاج این تلقینات هم نباشید .

این استعداد عجیب چیست ؟ خیلی ساده است . آرزوی عمیق و شوق شدید بآموختن و میل اینکه در دیگران نفوذ یافته در عقیده و عمل با آنان توافق حاصل نمائید .

طریقهٔ پرورش این آرزو چیست ؟ - آن است که پیوسته اهمیت دستور هائی را که در این کتاب بشما آموخته شده است

در مد نظر داشته باشید

پیشرفتهائی را که از استعمال این دستور ها در مقامات ودر محبت دوستان برای شما حاصل خواهد شد در برابر خود مجسم کنید بدون خستگی این معنی را مکرر با خود بگوئید « **نیک بختی من، کامیابی من، قبول عام من، سود و نفع من، بیشتر وابسته مهارتی است که در معاشرت با ابناء نوع خود بتوانم بکار ببرم.**»

۲ ــ نخست هر فصلی را بسرعت مرور کرده نظر اجمالی از آن پیدا کنید بعد از خواندن هر فصل شاید شایق گردید که بفصل بعد بپردازید ولی از این عمل خود داری نمائید مگر اینکه خواندن شما فقط برای مشغول شدن باشد ولی اگر فی الواقع علاقه، بتاثیر در اشخاص دارید و طالب هستید که محبت و مساعدت دیگران را بسوی خود جلب کنید بر گردید و مجدداً آن فصل را از روی دقت بخوانید باین وسیله در آخر کار صرفه در وقت خواهید داشت و بنتایجی مهم خواهید رسید

۳ ــ در حین مطالعه مکرر خواندن را قطع نموده در باب آنچه خوانده اید تفکر کنید و از خود بپرسید که کی و چگونه خواهید توانست این اصول را بکار ببندید این طرز قرائت برای شما سودمند تر از آن است که بتاخت از این سر کتاب به آن سر بروید .

٤ ــ هنگام مطالعه مدادی یا قلم خود نویسی در دست داشته باشید تا در حاشیه نصایحی که عمل کردن بانها مورد تصمیم شما است علامتی بگذارید اگر بدستوری بسیار مهم بر خوردید زیر

آن خطی بکشید یا در کنار آن چهار علامت XXXX بگذارید کتابی که سراپای آن از این قبیل علائم گذاشته شده باشد برای مرور و مطالعه مجدد بسیار آسان خواهد بود.

ه ـ من مردی را میشناسم که پانزده سال است رئیس شرکت بیمه بزرگی است هرماه همه گزارش هائی که از شعب کمپانی میرسد میخواند و همان عبارات بی تغییر را ماه ها و سالها مرور میکند. چرا؟ برای اینکه تجربه باو آموخته است که تنها وسیله نگاهداری آن عبارات در حافظه تکرار است.

من شخصاً در زمان سابق دوسال وقت صرف کردم تا کتابی در باب علم معانی و بیان بنگارم با وجود این امروز باید گاه گاه آنرا مطالعه کنم تا بخاطر بیاورم که چه نوشته ام سرعت فراموشی در وجود انسان حیرت بخش است

بنابر این اگر میخواهید از این کتاب فایده حقیقی و جاودانی ببرید تصور مکنید که یکبار خواندن کفایت میکند بعد از آنکه بدقت کتاب را مطالعه کردید هر ماه ساعتی چند آن را مرور نمائید و پیوسته آنرا روی میز تحریر خود بگذارید و مکرر باز کنید بدون خستگی همواره مغز خود را از دستور هائی که موجب کامل شدن استعداد های باطنی شما ست تقویت نمائید. بخاطر داشته باشید که فقط با توجه دائم باین دستور هاست که رفته رفته عمل کردن بانها ملکه شما خواهد شد و بدون تکلف و زحمتی میتوانید آنهارا بکار ببندید و با ممارست است که طبیعت ثانوی در شما حاصل خواهد گشت، وسیله دیگری در دست نیست.

۶ - **برنارد شاو** گوید برای اینکه دانشی ملکه شود تعلیم

تنها کافی نیست عمل لازم است، کاملا حق بجانب اوست برای آموختن انسان باید حالت فعلی داشته باشد نه انفعالی با ورزش و تمرین است که انسان بکمالی میرسد برای اینکه این قواعد ذهنی شما شود آنها را بموقع عمل بگذارید و هر وقت فرصت یافتید آنهارا بکار بندید و الا بزودی فراموش خواهد شد **فقط علمی که بعمل می آید درما باقی تواند ماند .**

شاید گاهی عمل کردن باین دستور ها برای شما مشکل شود من کاملا متوجه این نکته هستم زیرا که خود نیز همیشه بآسانی نمیتوانم دستور های خودرا بعمل بگذارم مثلا وقتیکه شما خشمناك هستید انتقاد کردن و متهم ساختن آسانتر از آنست که خود رابجای طرف فرض نمائید ، تشخیص دادن عیوب خیلی سهل تر از دیدن هنرهاست سخن راندن ازمسائلی که ما را بخود مشغول ساخته طبیعی تر از بحث در مطالبی است که مورد توجه مخاطب ماست ازاین رو هنگام مطالعهٔ این کتاب باید کاملا مستحضر باشید که مراد آموختن و آگاه شدن نیست بلکه میخواهید عادات جدیدی کسب کنید قانون تازه ئی در زندگی طرح بریزید برای این مقصود دقت کافی و ممارست دائم لازم است .

پس مکرر باین صفحات مراجعه نمائید این کتاب را رسالهٔ عملی خود سازید و آنرا رهنمای روابط با ابناء نوع خویش کنید و چون در برابـر مسئلهٔ خاصی واقع شدید مثلا تدبیـر اصلاح طفل یا همرای کردن بانوی خود با خود ، یا خرسند کردن مشتری غضبناك ، پیش از شروع قدری اندیشه کنید و نظری بفصول این کتاب بیندازید سطر هائی را که نشان کرده و زیر آنها خط

کشیده اید بخوانید آنگاه دستور ها را عمل کنید و بنگرید که چه معجزاتی از شما صادر میشود .

۷ – با بانوی خود یا فرزند یا همکار خود قرار بگذارید که هـر وقت شما را در حالی دیدند که یکی از این قواعد را میخواهید بهم بزنید بیدرنگ‌شما را متوجه کنند حتی ممکن است در ازاء این اخبار انعامی هم قرار بدهید . رفته رفته این تمرین برای شما صورت بازی دلچسب و سودمندی پیدا خواهد کرد .

۸ - مدیر یکی از بانکهای معتبر وال‌استریت که‌در کلاسهای ما مشغول کار است در نامه ئی که بمن نوشته طریقه ئی‌را که‌برای رفع نقایص خود پیش گرفته شرح میدهد این اسلوب را بفکر خود یافته است و بسیار بسیار مؤثر است این مرد کـه با وجود سواد ضعیفی که داردامروز از بانکداران و رجال مالی بـزرك امـریکا بشمار میرود ، اعتراف کرده است که بیشتر کامیابی‌او نتیجه عمل کردن مرتب بدستور هایش بوده است طرز آن را چنین ذکر میکند

« سالهاست که من دفتر یادداشتی دارم وملاقاتهائیکه در ظرف روز باید بکنم در آن یادداشت مینمایم اهل‌منزل من هرگز شبهای شنبه را از جانب من قبول دعوتی نمی کنند زیراکه‌آن‌شب را من بمراجعه کارهای هفته تخصیص داده ام و آن شب راباآزمایش وجدانی‌خود صرف می کنم .

« بعد از شام باطاق خلوت خود میروم دفترراباز می کنم ودر بارهٔهر یك ازملاقاتها و مباحثه‌ها و سخن رانیها واقدامهائی که در آن هفته کرده‌ام تفکر مینمایم ومیپرسم : «اینجاچه‌خطائی ازمن

سرزد و آنجا از چه حیث من بخوبی انجام تکلیف کردم . آیا از این بهتر نمیتوانستم بکنم ؟ راه آن چه‌بود؟ از این واقعه چه دستوری استخراج توانم کرد .

«گاهی اتفاق می افتد که این مراجعه مرا بسی متألم و غمناك میکنند و از خطا و غفلت خود بحیرت میافتم ، با وجوداین هرقدر سنم بیشتر میشود از مقدار این خطا ها کاسته میگردد و گاهی چنان حرسند میشوم که دلم میخواهد از فرط شادی مشتی بردوش‌خودبزنم . این شیوه تجربهٔ اعمال و اصلاح شخصی برای من سودمندتر از سایر طرق‌اخلاقی بوده است.

«از برکت این عمل قوهٔ قضاوت من استوار تر و روشن‌تر و تصمیم‌هایم صحیح ترشده است و همین خوی جدید مرادر معاشرت و معاملت با دیگران بسیار کمك کرده است ، هر قدر دوستان را بپیروی آن نصیحت کنم‌باز کم‌است»

چراشماهم روشی نظیر این پیش نمیگیرید که بآن وسیله در طرز عمل‌کردن بدستور های این کتاب خود را بیازمائید اگر مصمم‌شوید که این کار را بکنید دو امر حاصل‌میشود:

اولا روشی پیش گرفته‌اید که هم‌شوق انگیز است و هم تأثیرتربیتی غظیمی دارد

ثانیاً بزودی ملاحظه خواهید کرد که قوهٔ محبوب شدن و نفوذ کردن شما در دیگران بسرعت مثل شاخه‌های بید رشد میکند

خلاصه برای اینکه بیشترین فایده را از این کتاب حاصل کنیم باید:

۱ ــ شوقی شدید بآموخن و بکار بردن قواعد ارتباط و

معاشرت بامردمان داشت.

۲- هر فصل را دوبار باید خواند بعد بفصل تالی پرداخت

۳- مکرر در اثنای مطالعه باید توقف کرد واز خود پرسید که راه عمل کردن باین دستور وآن دستورچیست ؟

٤- زیر هر مطلب مهمی باید خطی کشید.

٥ - بمحض پیدا شدن فرصت این اصول را باید بکار برد ،

٦ - هر ماه یکبار بکتاب مراجعه باید کرد.

این کتاب را برای حل دشواریها باید راهنمای خود ساخت و بوسیله آن برمشکلات روز فائق شد.

۷- باید این درس را مبدل ببازی شیرینی ساخت ودوستان و معاشران را واداشت که تخطی شما را از این قواعد کشف کنند و در مقابل نذری راکه بسته‌اید ببرند .

۸- هرهفته باید پیشرفتی را که در این راه حاصل شده از نظر گذرانید و از خود پرسید چه خطائی رفته چه ترقی واقع شده چه دستوری آموخته شده‌است .

بخش دوم

وسایل ششگانهٔ محبوبیت

فصل اول

وسیلهٔ مقبولیت

در میان چیزهای شیرینی که از زمان کودکی بخاطر دارم یکی سگ کوچك زرد رنگ دم کوتاهی است که **تی‌پی** نام داشت . تی‌پی بعمر خود هیچ کتاب روان‌شناسی نخوانده بود و بآن هم حاجت نداشت نه پروفسور ویلیام جیمس نه پرفسور هاری آوراستریت کوچکترین سر محبوب شدن را باو نیاموخته بودند ولی او خود روش کاملی برای جا کردن در دلها داشت :او خود مردمان را دوست داشت . علاقه‌ئی که نسبت بمن نشان میداد چنان طبیعی وصمیمی بود که من هم بی اختیار در عوض او راعزیز و گرامی داشتم .

اگر میخواهید محبت دیگران را بسوی خود بکشید روشی مثل روش تی‌پی اختیار کنید دوست داشتنی باشید . خود رافراموش کنید در فکر دیگران باشید. تی‌پی میدانست که اگر کسی واقعاً بدیگران علاقه‌مند شود در ظرف دوماه چندان دوست پیدا میکند که اگر دو سال میکوشید ، سایرین را بخود علاقه‌مند کند آنقدر

پیدا نمیکرد ، لازم است که من این عبارت را تکرار کنم .

اگر واقعاً بدیگران علاقه‌مند شوید در ظرف دو ماه چندان دوست‌پیدا میکنید که هرگاه دوسال می کوشیدید تا سایرین‌را بخود علاقه مند کنید آنقدر پیدا نمیکردید .

باوجود این چه بسا مردمان را می شناسم که یك‌عمردرخبط و خطا بسر میبرند و چون شاهراه را تشخیص نمیدهند در وادی گمراهی قدم میزنند میخواهند بهر قیمتی باشد دیگران را بخود علاقه مند سازند . چه بیهوده خواهشی ! ... هیچکس بفکر شما نیست هیچکس بفکر من نیست . فقط بفکر خویشند . صبح در فکر خودند ظهر در فکر خودند شب در فکر خودند .

شرکت تلفن نیویورك تحقیقی کرده است که کدام کلمه در ضمن مکالمات بیشتر بکار میرود البته شما آنرا حدساً یافته اید .... این کلمه ضمیر اول شخص یا متکلم است در طی پانصد مکالمه لفظ من‌من‌من سه هزار و نه مرتبه تکرار شده است .

چون نظر بعکس جماعتی می اندازید که خودتان هم‌در آن میان هستید بکدام شخص اول نگاه میکنید ؟

اگر خیال می‌کنید که مردمان بشما علاقه‌مند هستند جواب این پرسش را بدهید . « اگر امشب بمیریدچند تن بتشییع‌جنازه‌شما خواهند آمد ؟ »

چرا دیگران بشما علاقه پیدا کنند در صورتیکه شما اول بآنها علاقمند نشده اید ؟ مداد خود را برداشته پاسخ این سؤال را بنویسید .

اگر ما فقط میکوشیم که در غیر تأثیر کنیم وتوجه‌آنان‌را

بسوی خود منعطف سازیم هرگز دوست صمیمی بسیاری نخواهیم یافت راه دوست پیدا کردن این نیست .

ناپلئون این نکته را خوب میدانست در آخرین ملاقاتش با زن خود **ژوزفین** گفت : « ژوزفین من در روی زمین آن‌مقدار که آدمی را میسر تواند شد دارای شوکت و قدرت بودم؛ باوجوداین دراین ساعت‌تو تنها کسی هستی که باو تکیه توانم کرد» ومورخان از خود می پرسند که آیـا ناپلئون حتی بژوزفین هم‌میتوانست تکیه کند ؟

حکیم معروف **آلفرد آدلر** کتابی بنام حقیقت حیات‌نوشته و در آن گفته است : « **کسی که بابناء نوع خود علاقه پیدا نمی کند در جریان زندگی بیش از هرکس دچار مشکلات میگردد چنین شخصی مضر ترین افراد جامعه است بیشتر مردمان بیکاره و وامانده در زمرهٔ این اشخاص هستند** »

ممکن است شما ده جلد کتاب روانشناسی بخوانید و بچنین کلام پر مغز پر معنائی بر نخورید .

مدیر مجله بزرك **کولیه** که مردی‌زیرك‌و آزموده‌است در طی سخن رانی خود میگفت برای من کافی است که عبارتی چند از قصه ها و رمانهای بسیاری که برای طبع باداره‌ٔ مـا می آورند بخوانم و حکم کنم که نویسنده دوستدارابناء نوع خود هست یانه « **اگر نویسنده‌مردمانرا دوست نداشته باشدخوانندگان هم قصه های او را دوست‌نخواهند داشت** »

در ضمن این سخن رانی دو مرتبه توقف کرد و عذر خواست

که بیانات او شبیه بموعظه شده است و گفت :«آقایان من مثل خطیب و واعظ با شما سخن میگویم ولی کلام من برهانی است باید بمردمان علاقمند باشید تا قصه هائی که می نویسید مطبوع طباع واقع شود »

اگر این قول در مورد رمان و قصه پردازی درست است میتوانید مطمئن باشید که در گفتگو های رو برو بمراتب درست‌تر خواهد بود :

من یك شب در اطاق **هوارد ترستون** که رئیس جادوگران و امیر حقه بازان جهان بود بسر بردم ، این همان شبی بود که آخرین نمایش را در **برود وی** میداد این مرد مدت چهل سال در اطراف عالم گردش کرد و مردم را مفتون و مجذوب بلکه متحیر و مبهوت ساخت و مکرر اتفاق افتاد که همه حضار تالار نمایش بادهان باز دیر زمانی باو می نگریستند بیش از شصت ملیون نفر مجالس بازی او را دیده بودند ثروت او قریب بدو ملیون دولار رسید .

آن شب از مستر **ترستون** خواهش کردم که سر پیشرفت خود را برایم شرح دهد معلوم شد که این کامیابی مرهون علم و سواد او نبوده و در طفلی خانه پدری را ترك گفته درواگونهائی که مخصوص حمل چهار پایان است باین شهر و بآن شهر سفر میکرده شبها را در میان خرمن کاه و ینجه بروز می آورده از راه سئوال نان خود را تحصیل میکرده و خواندن را باین طریق آموخته که هر روز ساعتی چند در برابر اعلانهای ایستگاه راه آهن میایستاده و آنها را میخوانده است .

شما تصور می کنید که ترستون علم سحر میدانست؟ خیـــر

اما دو صفت داشت که هیچکس دارای آن نبود نخست آنکه شخصیتی مطبوع و دلپذیر داشت ذاتا بازیگر و فطرة روانشناس بود هرچه میکرد و می گفت حتی هر حرکتی که از او صادرمیشد و هرآهنگی که صدای ا میگرفت و هر جنبشیکه بابروی‌خودمیداد قبلا از روی دقت مطالعه شده بود از این گذشته ترستون بمردم علاقه پیدا میکرد و صمیمانه متوجه احوال دیگران میشد بمن می گفت سایر شعبده بازان نسبت بحاضران مجلس بچشم حقارت مینگرند و آنان را مثل یکدسته جهال یا بهائم تصور میکنند و آلت اجرای منافع خود می‌شناسد . اما اسلوب‌کار من بکلی جداست هر وقت وارد صحنه نمایش میشوم باخود : میگویم (من از همه این جماعت که بدیدارم شتافته اند سپاسگزار و ممنونم از برکت وجود آنان است که من معاش خود را باین فراخی تهیه میکنم در عوض باید بهترین هنر خود را بانان نشان بدهم و باین وسیله حق گزاری کنم) همچنین افرار کرد که هر وقت بکنار سکوی نمایش میرسم‌نخست در دل خود میگویم (**من‌مستمعین خود را دوست میدارم**) (من‌مستمعین خود را دوست‌میدارم)

این مضحك است و بیهوده و سخیف بنظر میاید شما هر طور میخواهید حکم کنید من فقط دستورهای این مرد را که بوسیله آنها بزرگترین‌شعبده باز و جادو گر عالم شده است‌برای شما نقل میکنم .

مادام **شومان هاینك** خواننده شهیر تقریبا بهمین بیان سر پیشرفت خود را اظهار میکرد باوجود بد بختی و غصه باوجود مشکلات زندگانی که یك روز مصمم شد خود و اطفالش را هلاك

کند و از مصائب روز دار نجات یابد این زن فوق‌العاده بدرجهٔ عالی کامیابی رسید . یکی از معروفترین خوانندگان سبك واگنر شد و محافل و مجالس را از لطف آهنگ خود بلرزه درآورد او نیز بمن اعتراف کرد که یکی از اسرار پیشرفت او علاقه شدیدی است که بشنوندگان خود دارد.

مبدء و منشاء ترقی حیرت بخش **تئودور روزولت** نیز همین بود حتی نوکرانش هم او را مـی پرستیدند پیش خدمت اطاقدارش که غلامی سیاه بود بنام جیمس **آموس** کتابی در حق او نوشته است بعنوان تئودور روزولت قهرمان پیشخدمت خود.

در این کتاب واقعهٔ زیـر که بسی پر معنی است نقل شده است :

«روزی زن من از رئیس جمهور سئوالی راجع بکبك نمود. این زن هنوز کبك ندیده بود رئیس جمهور بدقت هر چه تمـامتر وصف آن پرنده را بیان نمود . این گذشت من وزنم در خانهٔ روستائی کوچکی منزل داشتیم که ملك خانواده روزولت در ناحیهٔ **اوستربی** بود روزی در خانه نشسته بودیم صدای تلفون برخاست زنم گوشی را برداشت شخص رئیس جمهور پشت تلفون بود خبر داد که کبکی الساعه در مقابل پنجرهٔ او مشغول گردش است اگر میل دارد آن را تماشا کند . . . این توجهات دقیق مختص روزولت بود هر وقت از برابر عمارت ما میگذشت اگر هم پیدا نبودیم فریاد میکرد :

«هوهو **آنی**! هوهو **جیمس**! سلام سلام.»

چطور ممکن است خدمتگزاران چنین شخصی رادوست نداشته باشند و او را نپرستند ؟

روزولت بعد از ختم دوره ریاست جمهور خود یك روز بکاخ سفید مقر ریاست جمهور آمریکا رفت و نسبت بهمهٔ خدمتکاران حقیری که با آنها مصادف شد ابراز محبت نمود هر نوکری را باسم صدا کرد حتی کلفت های آشپزخانه را نام برد و احوال پرسید

وقتیکه مادام آلیس طباخ را دید از او پرسید آیا هنوز نان ذرت خوب میتوانی ساخت . آشپز گفت بلی هر روز مقداری برای سفرهٔ ریاست جمهور تهیه میکنم ولی کسی از آن نمیخورد :

روزولت با نهایت سرور جواب داد (از این جهت است که ذوق ندارند اگر رئیس جمهور را به بینم مطلب را بایشان خواهم گفت) (۱)

آلیس دوید و یك قطعه نان ذرت در بشقابی نهاده پیش آورد روزولت آن را برداشته درحال تناول راه دفترش را پیش گرفت و در هرقدم که بباغبانی یاکارگری بر میخورد آنان را سلام میداد

با اینکه دورهٔ زمامداری او در کاخ سفید سپری شده بود هرکس از خدمه را میدید با همان لحن سابق باا و سخن می گفت یکی از خدمه پیر با آهنگی اشك آلود می گفت : (ملاقات روزولت بعد از دوسال برای ما روز عیدی محسوب میشد از همکاران من کسی نیست که کیف و لذت این روز خجسته را با یك اسکناس صد دولاری عوض کند !)

همچنین **شارل الیات** رئیس دانشگاه بواسطه ابراز علاقه گی

مرادش رئیس جمهور تافت است که در ۱۹۰۸ بجای روزولت بمقام ریاست جمهور رسیده بود و بعداز او ویلسون در ۱۹۱۲ رئیس جمهور امریکا شد .

که نسبت بافراد دانشجویان میکرد باین درجه از قبول عام و محبوبیت نایل آمد قصه زیر شمه ئی از اخلاق این مرد را نشان میدهد .

روزی دانشجوئی بدفتر او آمد که از صندوق دانشجویان پانصد دولار وام بگیرد رئیس دانشگاه باتقاضای او موافقت نمود این دانشجو گراندون نام داشت و چنین می گوید : « بعد از تحصیل اجازه مهیای بیرون رفتن از دفتر بودم ناگاه دکتر الیات مرا نگاهداشت و گفت یك دقیقه بنشینید بعد شروع باین بیان کرد که موجب کمال حیرت من شد : بنظرم شما غذای خود را در اطاقتان حاضر میکنید؟... این کار بسیار خوبی است بشرط آنکه طعامیکه برای مزاجتان مناسب باشد اختیار کرده مقدار کافی بخورید من هم در جوانی که در دبیرستان بودم همین کار را میکردم آیا خوراکی را که از گوشت گوساله باژله میسازند بلد هستید ؛ این طعام بسیار مفیدی است زیرا که چیزی از آن تلف نمیشود ولی باید گوشت خوب و فربهی گرفته مدت مدیدی آن را بپزید .

حال بشما بگویم طرز آن چیست . . . . خلاصه رئیس دانشگاه طریقه ئی را که در جوانی برای انتخاب گوشت گوساله بکار میبرد شرح داد و بعد گفت که چگونه نرم نرم بآن حرارت میداد تا آب بخورد گوشت برود و لعاب آن غلیظ شده پس از سرد شدن بصورت ژله درآید آنگاه گوشت را در میان دو تابه فشرده و در هوای سرد میگذاشت و پس از سرد شدن تناول می نمود . »

من بتجربه دریافته ام که میتوان توجه مردان بزرك آمریکا را بسوی خود جلب کرد فقط ابراز علاقه و تمجید صمیمانه نسبت بشخص

و کار آنها لازم است .

چندین سال پیش من در شهر **بروکلین** دورهٔ سخن رانی را اداره میکردم که نویسندگان معروف وقت مثل **کاتلین نوریس و فانی هورست و ایدا توبل و البرت پی سون‌ترهون و روبرت هوگس** در مجمع ما کنفرانسهائی بدهند پس بهر یك از آنان نامه ئی نوشته شرح دادم که چگونه تألیفاتشان را بچشم تحسین و اعجاب می نگریم و چقدر مایلیم که بما دستورهائی بدهند و سر پیشرفت خود را برای ما حکایت کنند هر نامه قریب ۱۵۰ امضاء داشت و فهرستی از پرسشهای مربوط باحوال زندگی و اسلوب کار آنان همراه نامه بود زیرا که باعتقاد ما کثرت مشاغل بآنها اجازه تنظیم چنان فهرستی نمیداد نوشتن پاسخ این سؤالات مایه کنفرانسی بود که از آنها تقاضا داشتم . این طرز رفتار، نویسندگان را پسندیده افتاد همهٔ آنان ببروکلین آمده با ما مساعدت نمودند .

و نیز بهمین شیوه بود که سایر مشاهیر را وادار کردم بمحفل ما آمده در برابر دانشجویان سخنرانی کنند من جمله **لسلی شاو** خزانه دار کل در زمان ریاست جمهوو تئو دور روز ولت و **ژرژ ویکرم هام** دادستان کل در زمان ریاست جمهوری تافت و ویلیام **جنینگس بریان** پیغمبر صلح و**فرانکلن روزولت**(رئیس جمهور فعلی آمریکا)

ما هر که باشیم خواه شبان خواه نانوا خواه‌امیر وامپراطور ما اشخاصی را که بدیدهٔ اعجاب در کارهای مامی‌نگرند دوست میداریم قصه قیصر آلمان را مثال مـی آورم در پایان جنك

بزرك (سابق) مسلما قیصر منفور ترین مرد عالم بود ملت خودش هم از او بر گشت و ناچار شد برای نجات خود بهلند بگریزد تنفر و خشم مردمان نسبت باو چنان بود که ملیونها مردوزن‌حاضر بودند اورا زنده زنده آتش بزنند . باری در میان‌این‌طوفان‌غضب و نفرت کودکی نامه‌ئی ساده و صمیمانه بقیصر نوشت که‌ازسراپای آن محبت و اعجاب میبارید . کودك اظهار کرده‌بود که علی‌رغم سایرین من‌ویلهلم امپراطور خود را می پرستم قیصر از این نامه چنان دیگر گون شد که کودك خردسال را بهلند دعوت نمود که او را ملاقات کند . طفل بامادرش بهلند رفت ... این‌کودك‌فطرة بدون تحصیل خاصی راه مطبوع شدن را یافته بود .

برای محبوب شدن در نزد مردم نباید از زحمت و ممارست و ریاضت خسته شد زیرا که این هنر مستلزم صرف وقت و فکر و فداکاری‌است در زمانی‌که پادشاه‌مستعفی انگلستان **ادوارد هشتم** هنوز پرنس گال بود برای گردش بامریکای جنوبی عزیمت نمود و محض اینکه آمادهٔ این سفر شود چندین ماه بمطالعهٔ زبان اسپانیولی همت گماشت تابتواند گفتار های خودرا بلغت‌رایج محلی ادا کند بهمین سبب بر قلوب اهالی امریکای جنوبی تسلط یافت‌و محبوب شد .

سالهاست که من در دفترچهٔ خود روز ولادت دوستانم را یادداشت میکنم چطور موفق بکسب این اطلاعات شده ام ؟ خیلی بسهولت ! البته من ابداً اعتقادی بزایچه طالع و احکام نجومی‌ندارم ولی در ضمن صحبت از دوست خود می‌پرسم که آیا معتقد هست که روز و ساعت تولد با سر نوشت وحوادث‌عمرانسان‌رابطه‌داشته

باشد از این راه کم کم روز و ماه ولادت او بدستم می آید فرض کنیم که بگوید من در ٢٤ نوامبر بدنیا آمده ام من این عدد را در ذهن خود تکرار میکنم ٢٤ نوامبر . . . . ٢٤ نوامبر . . . . بمحض اینکه از من دورشد نام او را بااین تاریخ یادداشت میکنم در ابتدای هر سال این تاریخهای ولادت رادر تقویم خود یادداشت میکنم تا بمحض رسیدن موقع خود بخود یاد آوری شودپس درروز معین کاغذ یا تلگراف شادباش را صادر میکنم ملاحظه کنید چه حیرتی بطرف دست میدهد و چه پیشرفتی برای من حاصل میشود! گاهی اتفاق میافتد که من تنها کسی هستم که این تاریخ را بخاطر داشته ام .

آیا شما میل دارید خود را محبوب القلوب کنید ؟ پس مردمان را با حرارت و شوق بپذیریددر پشتِ تلفون نیز همینطور باشید وقتی آلو می گویید لحنی بخود بگیرید که معلوم شود شما بانهایت میل و لذت این صدارا می شنوید . شرکت تلفون نیویورك مخصوصاً بمأمورین خود دستور داده است جملهٔ « چه شماره ئی را میخواهید » باید طوری ادا نمایند که شنونده تصور کند این عبارت را می شنود « سلام ! من سعادتمندم که بشما خدمتی کنم »

آیا این شیوه در روابط بازرگانی نتیجهٔ خوب می بخشد ؟ اگر مجال‌بود قریب دوازده مورد را برای شما مثال میزدم دراینجا بذکر دو نمونه اکتفا میکنم .

چارلس‌والتر رئیس حسابداری یکی از بانکهای بزرك نیویورك مأمور شد که گزارشی محرمانه راجع باعتبارات یکی

از بنگاههای بازرگانی تهیه کند فقط یکنفر را می شناخت که اطلاعات مطلوب را داشت. نزد اورفت اومدیر یکی ازوسیعترین بنگاههای صنعتی بود هنوز وارد دفتر او نشده دید یکی از منشیان پنجره اطاق مجاور را باز کرده بـمدیر گفت امروز تمبر برای شما ندارم.

مدیر محض توضیح بمستر والتر گفت من برای پسرم که دوازده سال دارد تمبر باطل جمع میکنم.

باری والتر موضوع ملاقات خود را شرح داد و شروع ببعضی پرسشها نمود، ولی مدیر جوابهای مبهم و خشك و تاریك باو داد بهیچوچه حاضر نبود اسرار را فاش کند پس ملاقات خیلی کوتاه شدو بنتیجه هم نرسید.

مستر والتر درضمن شرح این حکایت برای همکارانش می گفت واقعاً نمیدانستم چه باید کرد

«در این اثنا بیاد حرف منشی او افتادم وچیزهائی بخاطرم آمد. تمبر ....طفل دوازده‌ساله.... و نیز بیادم آمد که دفتر مراسلات خارجی بانك خودمان هر روز مقدار عظیمی کاغذدارد و تمبر هاراجمع‌میکنند.

«نجات میسر شد .... بعدازظهر روز دیگر بدفتر آن شخص رفتم کارتی نزد او فرستادم که مقداری تمبر برای آقا زاده آورده‌ام.... آه دوستان نمیدانید چه پذیرائی از من کرد.. طوری دست‌مرا فشرد وتکان داد که اگر یکی از انتخاب‌کنندگان بودم و او نامزد نمایندگی کنگره می‌بود باین حرارت با من دست نمیداد.

سراپای او تبسم و شادی و خوشرفتاری بود در حالی که تمبرها را زیرو رو میکرد مکرر بر زبان میراند «آه ژرژ پسرمن از این تمبر خیلی خوشش خواهد آمد این یکی همچنین ؟ واقعاً چه نعمتی»

نیمساعت تمام گفتگوی ما راجع بتمبر بود وضمناً عکس بچه را هم نگاه می‌کردیم پس از آن این مرد جلیل یکساعت دیگررا صرف دادن توضیحات و اطلاعات کرد و چیزهائی بمن یاد داد که بخاطرم نمیرسید از اوبپرسم. بعداز بیان توضیحاتی که بخاطرداشت کارمندان بنگاه راهم‌خواسته بعضی سؤالات کرد و تلفون رابرداشته با حضور من از اشخاصی که گمان میبرد آگاهی داشته باشندچیز هائی پرسید مقدار زیادی عدد و اسم و مطالب گوناگون بمن لطف کرد چنانکه تحقیقات من صد برابر آنچه مترصد بودم جامع و کامل شد.

واقعهٔ دیگر آنکه نمایندهٔ تجارتی یکی از بازرگانان زغال فروش فیلادلفی بنام مستر **نافل** سالها بود میکوشید شرکت‌بزرگی را که دارای‌شعب متعدد بود مشتری خود کند ولی مساعی او بجائی نمیرسید این شرکت زغالی را که لازم داشت از بازرگانان دیگر میخرید و هر روز کامیونهـای پرزغـال رقیب از زیر پنجره منزل مستر نافل می گذشت و او را بخشم می‌آورد شبی در محفل مابنای حمله را بآن شرکت که موسوم به **چین استورس** بود نهـاد وآن‌را مرکزفساد ملی‌نامید.

باوجود این رفتار سخت در عجب بود که‌نتوانسته استآن شرکت را مشتری‌خود کند

من او را نصیحت کردم و روشی دیگر آموختم در مجمع خود ترتیب مناظره ئی دادم که موضوعش این بود « آیا واقعـا شرکت چین استورس برای اقتصاد کشور مضر است؟ »

بنابر پیشنهاد من مستر نافل بایستی هنگام مناظره بحمایت آن شرکت بر خیزد مستر نافل قبول کرد و یکسر نزدیکی از مدیران آن شرکت رفته باو گفت :

« آقا من : برای فروش زغال نزد شما نیامده ام . . . برای مشورتی بشما رجوع کرده ام » پس موضوع مناظره را بیان کرد و گفت « شما تنها میتوانید بمن کمك کنید جز شما کسی را نمی بینم که بتواند اطلاعات جامعی بمن بدهد آرزو دارم که در این مباحثه پیش ببرم و از شما بسیار متشکر خواهم شد که مرا یاری فرموده اید . . »

مستر نافل دنباله قصه را چنین بیان کرده است :

« من در موقع دخول بدفتر خانه این شخص فقط یك دقیقه وقت خواسته بودم و بهمین شرط هم مرا پذیرفت ولی بمحض اینکه کلامم باینجا رسید خواهش کرد که بنشینم و شروع بصحبت کرد درست یکساعت و چهل و هفت دقیقه حرف میزد دستور داد که یکی از رؤسای شعب را که کتابی راجع به بنگاه چین استورس نوشته بود حاضر کردند و از این گذشته شرحی بمجمع کل چین استورس نوشت که اطلاعات دقیقی در این بـاب برایش بفرستند عقیدهٔ شخصی او این بود که تاسیسات چین استورس برای اقتصـاد کشور کاملا ضروری است و خدمتی حقیقی بانسانیت میکند از برکت این بنگاه است که چندین شهر آمریکا خوار بار صحیح و سالم

دارند در حین صحبت چشمانش از شوق و غرور برق میزد بعلاوه اعتراف میکنم که از بیانات او حقایقی هم برای من کشف شد که تا آنوقت نمیدانستم و اعتقاد سابق من نسبت بان شرکت بکلی عوض شد

«چون برای بیرون رفتن بر خاستم تامقابل در مرا مشایعت کرد دست بر دوشم نهاده توفیق مرا خواستار شد وتقاضا نمود که بعد آن جا رفته نتیجهٔ مناظره را باطلاعش برسانم آخرین کلماتش این بود « بهار هم اینجا بیائید میخواهم سفارشی برای خرید ذغال بشما بدهم .

« درنظر من این واقعه معجزی بود زیرا که بدون تقاضای من پیشنهادا خرید زغال میکرد راهیکه در ظرف دو ساعت بوسیله ابراز علاقه صمیمانهٔ نسبت بکارهای این بنگاه طی کردم خیلی پیش از راهی بود که سالها با ذکر محسنات زغال خود و تمنی و تقاضای مکرر طی نبوده بودم .»

آقای نافل این حقیقتی که کشف کرده اید تازگی ندارد قرنها پیش از ما یعنی صد سال قبل از میلاد مسیح یکی از شعرای رومی بنام **پوبلی لیوس سیروس** گفته است :« مابدیگران علاقه پیدامیکنیم وقتیکه آنها بماعلاقه بیابند »

پس اگر میخواهید مردمان را با خود دوست کنید نخستین دستوری که باید پیروی کنید اینست **صمیمانه بآنها علاقمند شوید**

فصل دوم

آسانترین وسیله محبوبیت

شبی در مهمانخانهٔ **سنترال پارك** نیویورك بشام دعــوت داشتم . در آنجا بانوئی بسیار توانگر بود که میکوشید در انظار جلوه کند و در قلوب حضار تأثیر نیکو ببخشد. مالی گزاف صرف تهیه خز و سمور و الماس و مروارید کرده بود متأسفانه برای اصلاح سیمای خود که تلخی و خودپسندی از آن مــی بارید کاری نکرده بود. غافل از اینکه در نظر مردان حالتیکه در چهرهٔ بانوان دیده میشود بسی مهمتر از جامهئی است که برتن آراسته اند

شارل **شوآب** می گفت که تبسم او یك ملیون دلار ارزش داشته و بنظر من این قــول چندان از حقیقت دور نیست پیشرفت شوآب در زندگی مرهون شخصیت او بود و قدرتی که در محبوب کردن خود داشت کار او را پیش میبرد چهرهٔ او جذابیتی داشت که بیشتر نتیجهٔ تبسمهای شیرین او بود.

یك وقت شبی را در مصــاحبت **موریس شوالیه** بسر

آوردم (۱) اما حقیقة تعجب کردم زیرا که برخلاق انتظار او را شخصی عبوس و غمناك یافتم در این اندیشه بودم و بصورت‌او نگاه می کردم ناگاه تبسمی کرد که مثل شعاع خورشید که ابرهای مظلم را بگشاید رخسار عبوس او را روشن کرد. ... اگر این تبسم را نداشت شاید موریس شوالیه هنوز هم‌مثل‌پدر و برادرش‌در پاریس بشغل آبنوس‌سازی‌مشغول‌میبود.

حرکات و اعمال فصیح تر از گفتار هستند تبسم بزبان حال بمخاطب می‌گوید . «شما محبوب و مطلوب منید ... ازدیدارشما خرسندم حضور شما موجب بهجت من است » اما مراد من تبسم های صمیمانه و بی ریا و طبیعی و بیمقدمه است که شخص رامجذوب و دل را نیرومند میکند نه تبسمهای مصنوع و مزور زیرا که این قسم تبسم هیچکس را فریب نخواهد داد و بجای مطبوع شدن شخص را منفور می نماید . رئیس کارمندان یکی از مغازه‌های بزرگ نیویورك بمن می‌گفت من‌دختری را که اندك سوادی‌داشته باشد ولی تبسمش دلپذیر باشد بر دختر لیسانسیهٔ که دارای چهرهٔ خنك ونا مطبوعی باشد برای فروشندگی ترجیح‌میدهم

چرا سگ ها را اینقدر دوست میداریم ؟ برای اینکه هنگام دیدن ما دیوانه‌وار ابرازسرور میکنند و ما از این ستایش‌بی‌زبان قلباً شاد ومتأثر میگردیم.

مدیر یکی از شرکت های بزرگ کائوچو سازی آمریکا میگوید انسان در هیچ کار موفق نمیشود مگر باندازهٔ شوقی که در انجام آن دارد . باآراء عمومی دراین باب مخالف است که گویند

---

(۱) یکی‌از بازیگران‌معروف سینما

با جهد و کوشش فوق العاده هر کار را از پیش توان برد بنابرقول او باید انسان با شادی و بجهت کار کند اگر پای فشار درمیان باشد و شغلی که داریم موجب انزجار و دلسری ماشود شکست و ناکامی حتمی است .

همچنین اگر میخواهیم دیگران از صحبت مامسرورشوند ما هم باید بصحبت آنان علاقه مند باشیم .

این پندرا من بچندین هزار تاجر ومعامله‌گر داده ام . «یك‌هفته سعی کنید که بر روی بعضی اشخاص که در راه یادر حجره‌ملاقات‌میکنید تبسم نمائید بعد بیائید نتیجهٔ این کاررا بمن بگوئید . »

در این‌باب‌مستر **ویلیام‌اشتین‌هارد** مأمورصرافی دربورس نیویورك نامهٔ بمن نوشته است و او تنها نیست صد تن چون او را میتوانم بشمارم مطالب نامهٔ او از اینقرار است :

« ده‌سال است مزاوجت کرده ام در همهٔ ایـن مدت کمتر اتفاق میافتاد که تبسمی بر روی‌زن خود کنم از ساعتیکه بر میخاستم تاوقتی‌که ازخانه‌باداره رهسپار میشدم بزحمت‌ده‌کلمه بااوحرف‌میزدم من غمناك ترین و عبوس ترین وجودی بودم که قدم در خیابانهای برودوی نهاده است .

« بنا بر دستور شما یك هفته مسئله تبسم را امتحان کردم صبح زود که مشغول اصلاح سرو صورت بودم روی عبوس خود را در آئینه دیدم و این سخنان را بخود خطاب نمودم « بیل‌عزیزم‌از امروز این عبوسی را ترك کن . . . . زندگی تو عوض خواهـد شد از ایـن دقیقه مطبوع و محبوب میشوی **تبسم کن تبسم کن !**»

« چون در سر میز چاشت نشستم زنم را سلام کردم و گفتم « سلام عزیزم » و تبسمی « وسیع » کردم .

« شما قبلا بمن گفته بودید که ممکن است زن متعجب شود ولی سرکار کاملا پیش‌بینی نکرده بودید تعجب و بهت او بتحیر انجامید . من باو مژده دادم که از این ساعت همیشه مرا در این حال خواهد دید دوماه است که بقول خود وفا کرده‌ام هر بامداد بهمان طریق او را سلام میکنم .

« این تغییر حال در ظرف دو ماه بقدری ما را نیکبخت و آسوده کرده است که از آغاز ازدواج بآن نائل نشده بودیم .

« اکنون هروقت از پیش مأمور بالارو (آسانسور) میگذرم سلامی و تبسمی میکنم وچون بدربان میرسم بانهایت محبت اورا باسم صدا میکنم بالبخند و بشاشت از بلیت‌فروش بلیت میخرم و هنگام ورود بدفتر برروی اشخاصی تبسم می کنم که تا کنون مرا درچنین حالی ندیده اند

« در اطاق دفتر من کارمند دیگری برای تبدیل پول می نشیند من بطوری از نتایج فلسفه جدید خود سر مست بودم که او راهم از مطلب آگاه کردم آن مرد اقرار کرد که در آغاز ملاقات مرا مردی درشت و نا مطبوع یافته بود ولی در این روزهای اخیر بکلی اعتقادش دربارهٔ من عوض شده است . این عبارت را او بمن گفت : « شما وقتی که تبسم می کنید جامه انسانیت میپوشید »

« دیگر از کسی عیبجوئی نمیکنم بجای ملامت تشویق و ثنا میکنم با دیگران از هم و غم خود سخن بمیان نمی آورم بالعکس میکوشم که شریك غم آنها شوم این روش جدید بکلی زندگی

مرا منقلب کرده است در عین افزودن منافع مادی مرا شخص دیگری ساخته است نیکبخت نیکوکار و محصور از محبت دیگران

آیا پاداشی به از این توقع توان داشت »

بخاطر بیاورید که این نامه را مردی آگاه و مطمئن و آزموده نوشته که عامل صرافی است و معاش خود را از معاملات ارزشهای بورسی راه می اندازد و همه کس میداند که این شغل چنان دشوار و خطرناك است که از میان ۱۰۰۰۰ تن که خودرا بان مشغول میکنند ۹۹۹۹ نفرور شکسته و نومید میکردند

شما مایل به تبسم کردن نیستید ؟ بسیار خوب بزورخودتان را به تبسم وادارید . هر وقت تنها میشوید سوت بزنید و زمزمه کنید بخوانید طوری رفتار کنید که گوئی واقعا سعادتمند هستید و همین عمل شمارا سعید میکنند کلام حکیم هار وارد **پرفسور ویلیام جیمس** در این باب چنین است :

« ظاهراً عمل تابع اندیشه‌است ولی در حقیقت عمل و اندیشه باهم ایجاد میشوند با تنظیم عمل که زیر اختیارقوه اراده است خواهیم توانست بطورغیر مستقیم عواطف و احساسات را که‌از اختیار اراده خارجند زیر نفوذ خوددر آوریم »

« مثلا اگر شادی ماز دست رفته باشد بهترین وسیله یافتن شادی آن‌است که چنان رفتار کنیم و خود را در چنان حالتی نگاهداریم که گوئی شاد هستیم ... »

مسلم است که مطمئن ترین وسیله کسب سعادت اینست

که افکار خود را در حیطه اختیار آوریم مشکلات نتیجهٔ اوضاع خارجی نیستند بلکه تابع احوال فکری ما هستند .

بلی خرسندی و سعادت مربوط بدارائی و کارهای ما یـا مقامی که در آن واقعیم نیست خرسندی نتیجه افکار ماست دو شخص را فرض کنیم که در یکجا زندگی میکنند و بیك کارو پیشه مشغولند و دارای یك اندازه مکنت هستند و در مقامات اجتماعی همدوشند یکی از آنها شاد و نیکبخت است دیگری بینوا و بدبخت چرا : علتش تفاوت فکر آنها است ، من در میان کولی های چین که از سر آفتاب تا شامگاهان برای چند شاهی می دوند و عرق میریزند همانقدر رخساره شاد و سیمای بشاش دیده ام که درمیان کاخ های خیابان پارك نیویورك .

شکسپیر می گفت . « **هیچ چیز بد یا خوب نیست قوه اندیشه مابدی و خوبی و سعادت و شقاوت را می آفریند ...** »

ابراهام لینکلن می گفت اکثر خلایق بهمان قدر که مصمم هستند نیکبخت باشند به نیکبختی میرسند ودر این باب حق بجانب او بود اخیرا مثالی برای تایید گفتار او یافته ام در نیویورك یك روز از پله های ایستگاه جزیره دراز بالا میرفتم درست در برابر من قریب سی تن از کودکان ناقص و علیل چوب زیر بغل نهاده از کنار محجر خود را میکشاندند . حتی یکی از آنها را کسی بدوش گرفته میبرد . از فریاد شادمانی آنان بحیرت افتادم و بیکی از مستحفظین آنها مطلب را اظهار کردم گفت « آه وقتیکه یکـی از این اطفال ملتفت میشود که مادام العمر زمین گیر خواهد بود

نخست منقلب و غمناك میشود ولـی بزودی بخود باز می‌آید بحال خود مأنوس میشود و بعد مثل یك طفل‌سالمی شاد و آسوده‌زندگی می‌کند »

من میل کردم که آهسته این کودکان راسلامی کنم زیرا که درسی بمن آموختند که‌هیچگاه از خاطر نخواهم‌برد .

فرانکلن بتگر که یکی از نمایندگان ماهر شرکت بیمه آمریکا است بمن می‌گفت : «مدتی‌است معتقد شده‌ام که با یك لبخند هر دری برروی انسان گشاده خواهد شد . پس‌قبل‌از رفتن بنزد مشتری همیشه در نظر دارم که لحظهٔ توقف کنم و همه‌شادی هـا و سعادت ها رابخاطر بیاورم این افکار بی‌اختیار تبسمی برلبهای‌من ظاهرمیکند ودر حالی در راباز کرده و داخل میشوم که‌هنوزرخسارم از شعف بر افروخته‌است .

بنا بر اعتراف مستر **بتگر** قسمت عـمدهٔ پیشرفت او در زندگانی وابسته این عمل است

دستور های حکمیانه زیرا را که پرفسور **البرت‌هوبارد** بیان کرده است بخوانید ولی بیاد بیاورید که برای استفاده‌ازمنافع آن نباید بسرعت آنرا خوانده بگذرید بلکه باید آنها را پیروی نمائید.

«وقتیکه از خانه بیرون میروید چانهٔ خود را فروبرید سر را بلند نگاهدارید وتا ممکن است ریه‌های خود را از هوا پر کنید و اشعهٔ خورشید را جذب نمائید هر کس را دیدید لبخندی نثارش کنید و چون دست میدهید همهٔ قلب خود را در کف دست داشته باشید حتی یك دقیقه هم با فکر دشمنان وقت خود را تلف مکنید

بکوشید که در ذهن خود مقصدی راکه می جوئید دقیقاً معین دارید آنگاه بدون انحراف مستقیماً بسوی این مقصود رهسپار شوید بمحض اینکه در ذهن خودچیزهای عالی وزیبائی را که طالبید نقش کردید خواهید دید که خود بخود رفته رفته همه مقامات و لوازمی که برای رسیدن بمقصود لازم است فراهم خواهد آمد چنانکه مرجان در میان امواج دریا موادی را که برای حیات و بقای خود لازم دارد جذب میکند شما هم هرچه ضروری است می یابید برای شما همین کافی است که تصویر مردلایق و درستکار و مفیدی را که میخواهید بشوید در صفحهٔ خاطر خود ایجاد و مرتسم سازید خود بخود تغییراتیکه لازم است صورت خواهد گرفت و شما مثل آن تصویر مطلوب خواهید شد ..... اندیشه قوه عجیب و فایقی است همواره اندیشهٔ عالی را در ذهن خویش نگاهدارید دلیری و درستی وشادی را نصب العین کنید ، افکار خوب معمار و آفریننده هستند آرزو قلابی است که هر چیز را بجانب ما تواند کشید هردعای خالصی بهدف اجابت خواهد رسید عاقبت ماعین آن صورت عالی و بزرگی خواهیم شد که آرزومند آن هستیم ... سر بردارید فرشته درغلاف این کرم که انسان نام دارد نهفته است)

چینیان مردمی حکیمند مثلی دارند که باید ماآنرادر آستر کلاه خودبنویسیم و هر روز بآن بنگریم از اینقرار : «**مردی که تبسم کردن نمی‌داند نبایدوارد هیچ دکانی شود**.»

(تبسم خرجی ندارد ولی‌سود بسیار میدهد)

(لحظهٔ بیش پایدار نیست و یاد آن در سراسر عمر باقی میماند.)

«تبسم را نه‌میتوان خرید نه بگدائی گرفت نه بوام ستاند نه‌دزدید .»

« تبسم بهیچکار نمی آید مگر وقتیکه عطا شود سود آن در دادن است .»

« بنا براین هرگاه درمدت عمر کسی را دیدیدکه‌از فرط خستگی نمیتواند بر روی شما لبخندی بزند شما تبسم خود را نثــار او کنید . »

« زیرا که هیچکس به تبسم محتاج تر از کسی‌نیست که‌از دادن آن محروم و عاجز شده است . »

* بنا بر این اگر می خواهید که محبوب باشید قاعدهٔ شمارهٔ ۷ را بکار ببرید :

بر لب تبسم داشته باشید

فصل سوم

اگر این قاعده را منظور ندارید بدابحال شما

در سال ۱۸۹۸ واقعهٔ دردناکی در **راکلند کونتی** (ازدهات نیویورك) رخ داد طفلی فوت شد و همهٔ همسایگان مهیای تشییع جنازه او بودند یکی از آنها **جوفارلی** نام داشت باصطبل رفت که اسب را زین نهاده ازپی جنازه برود . هوا بسیار سرد وزمین پوشیده از یخ و برف بود حیوان چندروز بیرون نیامده بودهنگامی که صاحبش او را بمحل آب خوردن میبرد جستنی کرد و بر سر دوپا ایستاد و با دست چنان بر سر جوفارلی زد که درحال جان سپرد باین ترتیب قریهٔ کوچك **استونی پوینت** بجای یك تشییع جنازه دو تشییع دید .

جوفارلی زنی و سه فرزند بجای گذاشت و در آمد آنها سالی چند صد دلار بود که شرکت بیمه از بابت بیمه عمر جوفارلی می پرداخت .

پسر بزرگترش **جیم** نام ده سال داشت . در نزد بنائی شاگرد شد چرخهای ماسه را مـی کشید و بقالب میریخت و

خشتهارا در آفتاب خشك میکرد طبعا مجالی برای تحصیل نیافت

لکن هوش فطری فرزندان **ایرلند** را داشت هنر طبیعی محبوب شدن را دارا بود پس وارد طریق سیاست شد... رفته رفته حافظهٔ او در نگاهداشت اسامی و اشکال سیمای انسان بحد زیادی قوت گرفت.

با اینکه مدرسهٔ عالی ندیده بود پیش از آنکه بسن ٤٦ برسد .گواهی نامه چهار دانشکده و عنوان رئیس کمیته ملی دموکراسی را دارا شد و بریاست کل پست ممالك متحدهٔ آمریکا نایل گردید (١)

در ضمن ملاقاتی که با **جیم فارلی** کردم سر پیشرفت اورا پرسیدم جواب داد : «کار» من گفتم « خواهشمندم قدری جدی‌تر صحبت بفرمائید» گفت بنظرم شما سرکامیابی چه باید باشد گفتم: «می گویند که شما میتوانید ده‌هزار نفر را باسم‌صدا کنید»

گفت ببخشید اشتباه میکنید من می‌توانم پنجاه هزار تن را باسم کوچکشان بخوانم(٢)

بدانید که این حافظهٔ عجیب بود که **فرانکلن روزولت** را موفق ساخت که بصندلی ریاست جمهور آمریکا تکیه زند زیرا که فرانکلن روزولت جیم فارلی را پیشکار خود برای تحصیل آراء

---

(١)- جیم فارلی که در واقع وزیر پست آمریکا شد نزد آمریکائیان محبوبیت فوق‌العاده دارد.

(٢)-مقصود از اسم کوچك نام شخصی افراد است مقابل نام خانوادگی و در آمریکا رسم است که حتی در اولین ملاقات‌هم طرف را باسم صدا میکنند.

در انتخابات قرار داد

فارلی در موقعیکه نمایندهٔ بازرگانی بود نام مردمان را بخاطر سپرده بود و همچنین هنگامی که رئیس دفتر شهرداری قریهٔ استونی پوئینت مسقطالرس خود شد همین کار را کرد.

در آغاز اسلوب او بسیار سهل بود هروقت با کسی آشنا میشد از روز اول املاء صحیح اسم و نام خانوادگی او را یادداشت میکرد و از اهمیت و عظمت خاندان او می‌پرسید پیشهٔ او را تحقیق می نمود و رنگ سیاسی عقاید او را کشف میکرد. بدقت همهٔ این مطالب را در لوح خاطر خود می نوشت وچون باردوم اورامیدید اگر چه یکسال می گذشت دستی بر روی شانه اومیزد و دوستانه از احوال زن و اولادش می پرسید و از رشد و نمو گلبن‌های اوسئوال می کرد!

پس عجب نیست که در هر گوشه برای خود دوستی تهیه دید

چند ماه قبل از مبارزهٔ انتخابی جیم فارلی هر روزی چندین صد نامه بسکنهٔ شمال و مغرب آمریکا می نوشت بعدخود شروع بمسافرت کرد و در ظرف ۱۹ روز چندین ولایت را طی و بیش از سی‌هزار کیلومتر راه قطع نمود با راه‌آهن با اتومبیل با کشتی راه میسپرد. چون وارد شهری میشد در موقع تناول غذای روز یا شب نمایندگان انتخابی را ملاقات می کرد با آنها مدتی صحبت مینمود و آتش شوق آنها را دامن میزد آنگاه سوار شده بجانب دیگر رومینهاد!

بمحض اینکه بمحل خود در مشرق آمریکا باز گشت نامه هائی بآن اشخاص نوشت و تقاضا کرد که اسم حاضران مجلس را در

روز ملاقات برای او فهرست نمایند باین ترتیب موفق شد که صورتی از هزاران اسم ترتیب دهد . و چندی بعد هر یك از آن انتخاب کنندگان با کمال حیرت و افتخار نامهٔ از جانب جیم فارلی دریافت نمودند هر نامه چنین شروع میشد : « بیل عزیزم » یا «ژوله عزیزم» و نظایر این و امضاء هم همواره لفظ جیم بود (از نوشتن نام خانوادگی) خود برای اثبات صمیمیت و تواضع خودداری مینمود .

جیم فارلی میدانست که مردمان متوسط نام خود را بر همه نامهای عالم ترجیح میدهند اگر ایـن کلمه را بیاد آورید و آن را بسهولت و درستی تلفظ نمائید برای صاحب اسم بمنزله لطیف ترین تعارفات و گرانبهاترین توجهات است اما اگر آنرا فراموش کنید یا بخوبی از عهدهٔ تلفظش بـر نیائید مـوجب رنجش مخاطب خـود خواهید شد .

سبب پیشرفت **آندرو کارنگی** چه بود ؟

او را سلطان فولاد میخواندند ولی اصلا از صنعت فلزکاری اطلاع نداشت این صنعت محول بمتخصصین فنی بیشماری بود که در تحت اختیار داشت هنر کارنگی این بود که میدانست چگونه مردمان را راه ببرد و همین هنر اورا بجمع ثروتی هنگفت موفق ساخت از روزگار جوانی سلیقه و مهارت خود را در اداره کردن و تمشیت دادن امور و شناختن احوال روحی مردمان ابراز کرد . هنوز ده سال ازعمرش نگذشته ملتفت شد که مردم چه اهمیت شگرفی باسم خود می دهند در **اسکاتلند** که مولد و منشاء او بود روزی خرگوشی مـاده گرفت و چندین بچه خـرگوش از او بوجود آمد ولی کارنگی وسیلهٔ غذا دادن آنها رانداشت فکری بدیع بخاطرش

رسید باطفالی که رفیق او بودند پیشنهاد کرد که اگر هر روز مقداری یونجه و سایر گیاههائیکه خـرگوش بتواند بخورد جمع کنند و بـاو بدهند در عوض نام هر یك از آن ها را بخرگوشی خواهد نهاد .

این تدبیر اثری غریب کرد و کارنگی هرگز آن را از خاطر نبرد .

چندین سال‌بعد همین شیوه را در کار معاملات خود معمول داشت میخواست کمپانی راه آهن **پن‌سیلوانی** را مشتری خود کند مدیر شرکت **ادگار تامسن** نام داشت . پس در شهـر **پتیسبورك** کارخانهٔ‌فلزسازی بنانهاد واین عبارت را بر آن نقش کرد« کارگاه فلز سازی ادگار تامسن . »

حال از شما میپرسم وقتیکه شرکت راه آهن پن سیلوانی محتاج ریـل آهن شد تصور می کنید بکدام کارخانـه مراجعه نمود . ..

در وقتیکه **ژرژ پولمن**‌و کارنگی برای انحصار تهیه و ساختن اطاق‌های راه آهن با یکدیگر در نبرد بودند سلطان فولاد باز مسئله خرگوشها را بخاطر آورد .

این دو رقیب میکوشیدند که اتحادیه راه آهن **پاسیفیك** را مشتری خود کنند این از آن و آن از این عیبجوئی و بدگوئی میکرد و هریك میکوشید که‌بهای پیشنهاد خود را تنزل‌دهدتابحدی که برایشان هیچ جای نفعی‌باقی نمیماند .

در این گیر ودار اتفاقا دو رقیب درتالار یکی‌ازمهمانخانه های نیویورك بهم رسیدند . کارنگی بپولمن سلامی کرد و گفت :

« آقای پولمن تصور نمی‌فرمائید که ماهردو بخطا میرویم؟ »
پولمن جواب داد « مقصودتان چیست؟ »
آنگاه کارنگی مقصودی را که مدتها در نظرداشت برای او شرح داد که هردو کمپانی‌رایکی کنند و با عبارتی شوق‌انگیز بیان نمود که چه فوایدی‌ازآن اتحاد و ترك جنك و رقابت‌بطرفین خواهد رسید .
پولمن گوش میداد ولی متقاعد نشده بود آخـر پرسید : خوب اسم این شرکت متحد را چه خواهیم گذاشت؟ » کارنگی جواب داد البته نام آنرا کمپانی پولمن‌میگذاریم »
این کلام تاثیر آنی بخشید چهره پولمن روشن شد و گفت « بفرمائید دراطاق من مفصلتر صحبت کنیم؟ »
از این صحبت نتیجه ای حاصل شد که بکلی وضع صنعت و فولاد را درامریکا تغییر داد .
یکی از اسرار مقبولیت کارنگی همین قوه بخاطر سپردن نام آشنایان‌و بکار بردن آنها درموقع‌مناسب بود کارنگی‌مباهات میکرد که نام‌جماعت زیادی‌از کارگران خودرا میداند و باغرور تمام میگفت تا وقتیکه که شخصاً بکار خانه ها رسیدگی میکردم هیچ اعتصابی رخ نداد واندك اضطرابی در بنگاهها واقع نشد.
مردمان بقدری عاشق اسم خود هستند که بهر قیمت باشد مایلند آن را جاوید و مشهور کنند سر گذشت **پ.ت.بارنوم** را بیاد بیاورید که چقدرازنداشتن پسری که نام او را زنده نگاهدارد مغموم بود عاقبت بنواده دختری خود **سیلی** نام بیست‌وپنجهزار دولارداد بشرط آنکه کلمه بارنوم‌راپیش‌از نام‌خود قراردهدو بارنوم‌سیلی

خوانده شود .

دویست‌سال‌پیش مردمان توانگر مبلغی بنویسندگان‌میدادند تا کتاب خود را بنام آنان کنند .

کتابخانه ها وموزه ها از آثار آن‌مردانی زینت‌یافته‌است که نتوانسته اند خود را راضی کنند که نامشان از صفحه‌روزگار محو شود و برای همین نکته کتابهای خود را تقدیم کرده اند در کتابخانه عمومی نیویورك میتوان کتابهائی را دید که خانواده **استورس** و خانواده **لنوکس** عطاکرده‌اند هیچ کلیسائی‌نیست که در دیوار هایش قابها و دریچه های بسیاری بیاد بخشندگان و و نیکو کاران تعبیه نشده باشد .

پس باید اسم اشخاص را بخاطر سپرد لکن معمولا ما از این کارغفلت‌میکنیم یا وقت نداریم یا زحمت یاد داشت کردن بخود نمیدهیم باتکرار میتوان آن ها را در حافظه مرتسم ،ساخت غالبا تصور میکنیم که این کار بزحمتش نمی ارزد و وقت مارا تلف میکنند .

ظاهرا درعالم‌کسی نیست‌که بیش از **فرانکلن روزولت** در زیر بار کار زیاد خم شده باشد با وجود این اسم هرکسی را بخاطر می سپارد حتی مکانیسین ها را که با آن ها مصادف می شود .

نمونه حافظه روزولت را در این واقعه خواهید یافت

کارخانه **کرایسلر** اتومبیل مخصوصی برای رئیس جمهور آمریکا ساخت و بوسیلهٔ مستر چمبرلین نماینده خود و یك نفر مکانیسین بکاخ سفید مقر رئیس جمهور فرستاد . من اکنون

کاغذی در برابر خود دارم که مستر چمبرلین واقعه را درآن‌شرح داده است :

«من بمستر روزولت شرح میدادم که بایك اتومبیل پرپیچ وخمی‌چگونه بایدرفتار کرد واودرعوض عملا بمن یادمیداد که‌چگونه باید با مردمان رفتار نمود!

«وقتی که بکاخ سفید وارد شدم رئیس جمهور باکمال‌محبت و مسرت مرا پذیرفت و هنگام تعارفات نام مرابرزبان راند وجای را حتی بمن نشان داد و چنین وانمود کرد که بی اندازه شایق‌است که سخنان مرا بشنود و توضیحاتم را در باب این ماشین استماع نماید این اتومبیل طوری ساخته شده بود که بیك اشارهٔ دست بکار می‌افتاد جماعتی تماشائی برای دیدن این ماشین آمده بودند مستر روزولت گفت : «بنظرم دستگاهی حیرت بخش است فقط بـافشار دادن یك تکمه ماشین بکار می افتد و بی زحمت بحرکت می‌آید. واقعاً بسیار عالی است نمیدانم طرز عمل آن چیست خیلی مایل‌بودم که وقت میداشتم آن را بازکرده وضع حرکاتش را بررسی‌میکردم دوستان و همکاران روزولت هم بتماشای ماشین مشغول شدنـد و روزولت در حضورآنها بمن گفت : «من مساعی شما رابرای ترتیب دادن چنین دستگاه دقیقی تحسین میکنم واقعـاً هنری زیبا بخرج داده‌اید » پس بدقت رادیاتوروسویچ و لنگر و ترمزونشیمنگاه‌شفر و صندوقهای پشت سررا که همه علامت اسم روزولت داشت‌ملاحظه کرد در واقع همه قسمت‌هائی را که میدانست موضوع سخن من خواهد بود بدقت از نظر گذرانید و بخاطر سپرد وهمه را بخانم خود و خانم **پرکینس** وزیر مشاغل خود و بانوئی کـه منشی

او بود نشان داد بعد رو بحمال پیری که از سیاهان افریقائی بود نموده گفت : «ژرژ خوب مواظب صندوقها و جامه دانهای این ماشین باش»

«بعد از آنکه درس رانندگی بپایان رسید رئیس جمهور رو بمن کرد و گفت بسیار خوب مستر چمبرلین سی دقیقه است که انجمن بانك فدرال را منتظر گذاشته ام باید بسر کار خود بروم...»

«همراه من یك نفر مکانیسین بود که او را در ابتدای ورود بمستر روزولت معرفی کرده بودم دراثنای امتحان ماشین کلمه ئی بر زبان نرانده و اسمش هم فقط یکبار گفته شده بود این جوان شرم حضوری بکمال داشت و از دور بمانگاه میکرد با وجوداین رئیس جمهور قبل از رفتن نگاهی باطراف انداخت و او را یافت نزد او شتافت وباو دست داد و اسم اورابرد و تشکر کرد که زحمت کشیده تا واشنگتن آمده است این کلمات را بطور یك ماشین سخن گو بر زبان نراند بلکه درهر کلمه محبت و صمیمیت گرمی ابراز نمود.

« چند روز بعد از آنکه من به نیویورك مراجعت کردم عکسی با امضای رئیس جمهور آمریکا بدستم دادند با یاد داشتی بخط خود او که مجدداً از من تشکر میکرد . روزولت از کجا وقت پیدا می کند که بهمه این کار ها برسد ؟ واقعاً متحیرم.»

فرانکلن روزولت میداند که یکی از وسائل مؤثر و آشکار و تدابیر سهل و استواریکه برای مقبول شدن در نظر مردمان هست این

استکه اسم آنهارا بدانیم و اهمیتشان را بر ایشان محسوس کنیم .
ما بیشتر اوقات چه میکنیم درست عکس این دستور را بکار مـی
بندیم همینقدر که بکسی معرفی می شویم چند کلمه با او حرف مهمل
میزنیم بعد او را ترك کرده میرویم و اسمش را هم از خاطر
میبریم .

اولین درسیکه سیاسیون را بکار می آید این است که اگر
اسم انتخاب کنندگان خود را بخاطر بسپارند قبول عالم وقدرت تام
نصیب آنها میشودو اگر از این امر غفلت کنندغبار فراموشی بر آنها
پاشیده خواهد شد .

در بازرگانی و در معاشرت های اجتماعی هم این نوع حافظه
که اسم را ضبط میکند دارای اهمیت است .

ناپولئون سوم میگفت که با وجود گرفتاری و توجه تام
بامور کشور تقریبا اسم همهٔ مردمانی را که باو بر میخورند در
نظر دارد اسلوب اودراین باب خیلی ساده بود هروقت اسم کسی
را درست نمی شنید میگفت : « ببخشید درست ملتفت نشدم »واگر
اسمی مشکل بود املاء آن را هم می پرسید . در ضمن مکالمه با آن
شخص سعی میکرد که یکی دو بار اسم اورا ببرد و میکوشید که
این کلمه رابا شکل وهیئت آن شخص نسبتی بدهد تـا دفعهٔ اسم و
شکل بیادش بیـاید . اگر مخاطب شخص بزرگی بـود امپراطور
بمحض تنها ماندن اسمش را روی برك کاغذی می نوشت و بدقت
در آن می نگریست وحافظه خود را جداً متوجه آن می ساخت و تا
آن اسم کاملا در ذهنش ثبت نمی شد کاغذ را دور نمی انداخت باین
ترتیب هم حافظهٔ چشمی و هم حافظهٔ گوشی خود را به کار

وامیداشت .

دوست‌است که این عمل محتاج صرف وقت است‌لکن بقول امرسون حکیم «**حسن معاشرت‌مرکب‌از فداکاریهاو گذشت های کوچك است**»

بنابراین اگر میخواهید که محبت خلق را بسوی خودجلب کنید این قاعدهٔ سوم را بخاطر بسپارید :

بیاد بیاورید که نام هر کسی برای‌اومطبوعترین و مهمترین کلمات قاموس بشری است .

فصل چهارم

میل دارید سخنگوی دلپذیری شوید دشوار نیست.

در این اواخر شبی یکی از دوستان مرا ببازی بریج وشب نشینی دعوت کرد من بریج بازی نمیکنم وچون خانم مجاورم نیز این بازی رانمیدانست باهم بصبحت مشغول شدیم خانم میدانست که من برای انجام کارهای شخصی پنجسال در اروپا بوده‌ام بمن گفت « آه مستر **کارنگی** دلم میخواهد شماازاین جاهای زیبائی که دیده اید برایم نقل نمائید »

در اثنائی که من و او روی نیمکتی می‌نشستیم اظهار داشت من تازه باشوهر خودازسفر آفریقا باز می‌آیم . گفتم بلی آفریقا جای دیدنی است من همیشه میل‌داشتم که آنجا را ببینم لکن هیچ وقت از الجزیره تجاوز نکرده ام در این شهر فقط ۲۴ ساعت توقف نموده ام .... بفرمائید به بینم شکارهای بزرك در آن جا کرده اید ؟ گفت « بلی » گفتم « به‌به چقدر خوش‌اقبال بوده‌اید تفصیل آن رابرایم بیان کنید .»

خانم چهل و پنج دقیقه مسلسل حرف زد و هیچ از مسافرت های اروپای من نپرسید تنها چیزی که طالب بود یکنفر شنونده دقیق بود تا حالات سرگذشت اورا بشنود .

شاید تصور کنید که این خانم استثنائی بود خیر نظیرش بسیار هست هرکسی میل بسخنرانی دارد بشرط اینکه مستمع دقیق و علاقه پیدا کند .

در مجلس مهمانی که یکی از ارباب مطبوعات نیویورك اخیراً داده بود من با استاد گیاه شناس معروفی ملاقات کردم این اولین بار بود که با یکنفر گیاه شناس صحبت می نمودم در مدتی که ایشان مشغول بحث در باره علفهای چربی داروحشیش وهوای گلخانه بودندو اسرار عجیب سیب زمینی حقیر را مکشوف میکردند من در کنار صندلی راحت خود قرار گرفته و بانهایت دقت گوش میدادم من در جلو عمارت خود باغچه کوچکی دارم و این دانشمند برای نگاهداری و ترقی آن نصایح گرانبها بمن میداد .

در آن مجلس ده دوازده تن دیگر هم بودند ولی من بر خلاف همه قواعد معاشرت بهیچ یك اعتنائی نکرده چندین ساعت باستماع فرمایشهای عالم گیاه شناس بسر بردم .

نیمشب فرارسید از حضار اجازه خواسته بیرون رفتم بعد شنیدم که آن دانشمند نزد میزبان تمجید بسیار ازمن نموده بود که صحبت و معاشرت با این شخص واقعا دلپذیر وشوق انگیز است چنین است وچنان است وعاقبت بهمه گفته بود که فلانی معاشر وسخن گوی شیرین مقالی است .

آه سخنگوی شیرین مقال ! من که هیچ نگفته بودم و نمی

توانستم در حضور او از آن مقوله چیزی بگویم زیرا که گیاه شناسی برای من چنان مجهول است است که معرفت باحوال مرغان قطب شمال موسوم به پن گون . هنرمن فقط در ابراز اشتیاق‌بشنیدن کلمات ایشان بود فرط علاقه مندی از هیئت من آشکار می گردید هر کس باهمین شوق و علاقه بسخن کسی گوش بدهد مثل‌این است که بهترین تعارفارت را در حق او کرده است چه‌خوش‌گفته است آن نویسندهٔ که گوید : « کمتر کسی میتواند ازاحترامیکه از راه استماع دقیق سخنان او ابراز گردد متأثر نشود » کار من نسبت بآن دانشمند از استماع هم بالاتر بودصمیمانه‌نسبت بگفتار اواظهار محبت و علاقه کرده بودم .

باو گفته بودم که بی اندازه مجذوب بیاناتش شده و کسب اطلاع کرده‌ام - وراست میگفتم اظهار کرده بودم که آرزومندم سهمی از اطلاعات اورا داشته باشم - وراست میگفتم گفته‌بودم که مشتاقم در خدمت او در صحرا گردش وتفرجی‌کنم - وراست‌میگفتم باو اظهار علاقه نموده بودم که مایلم باردیگراو را ببینم - وراست میگفتم امروز هم مشتاق‌دیدارش هستم.

از این جهت بود که آن دانشمند مرا همصحبتی شیرین سخن معرفی کرد در صورتیکه فقط مستمعی مطبوع بودم و هنر من همین بود که او را بحرف زدن تشویق میکردم .

کاسب چه باید بکند تا مشتری جلب‌شود وبگفتارش متقاعد گردد؟ و چگونه میتوان‌معامله را بصورت‌خوشی انجام داد ؟ بنابر قول دانشمند هوشیار پرفسور **چارلس الیوت** در این کار هیچ سری نهفته نیست برای جلب محبت و مساعد کردن اشخاص پیش

از هر چیز باید بدقت هرچه تمامتر گوش بگفتار آنها داد. هیچ چیز جالب تر از این عمل نیست .

این امری است بدیهی برای یافتن آن شخص محتاج نیست که چهار سال در دانشگاه **هاروارد** زحمت بکشد با وجود این من و شما بسیاری از بازرگانان را می شناسیم که مغازه های پـر قیمت و خانه خراب کن اجاره می نمایند اجناس زیبا و گرانبهاتهیه میکنند پشت شیشه هـای مغازه را ببهتریـن وضعی زینت میدهند صدها دولار خرج اعلان می نمایند ولی شاگرد ها و کارگر هائی استخدام میکنند که ابداً بکار خود آشنا نیستند و سر گوش دادن را نمیدانند سخن مشتری را قطع میکنند و باوا ستیزه مینمایند و او را بخشم می آورند خلاصه تمام قوای خود را صرف میکنند که مشتری را از مغازه برانند .

برای مثال قصه **مستر ووتون** را که از حضار محافل درس ماست بشنوید . نامبرده لباسی از یکی مغازه های محله پـر هیاهوی **نیو آرك** در **نیوجرزی** خرید چند روز بعد از خریدخود پشیمان شد زیرا که یقه لباس رنك می داد و پیراهنش را سیـاه می کرد .

پس لباس را پیچیده نزد همان فروشنده که از او گرفته بود بردو گرفتاری خودرا باو نقل کرد هنوزشروع بسخن نکرده شاگرد مغازه کلامش را برید و گفت . « ما هزاران دست لباس تا حـال فروخته ایم و شما اول کسی هستید که شکایت میکنید »

لحنی که با آن این کلمات را ادا کرد خیلی زننده تر از اصل سخن او بودو مثل این بود که میخواست بگوید : « دروغ می

گوئی ابله. شاید تصورمیکنی که مرا فریب توانی‌داد. . . بسیار خوب خواهیم دید!)

این مشاجره فروشندهٔ دیگر را متوجه کرد که‌پیش آمد و گفت: (آقا هرلباسی در ابتدای استعمال قدری رنگ می‌دهد چاره‌ندارد مخصوصا درلباسهائیکه باین قیمت داده میشود قدری‌باید تحمل رنگ را کرد.»

مستر ووتون میگفت: «من از این کلام بیشتر خشمناك شدم فروشندهٔ دوم میخواست بفهماند که من جنس ارزان‌خریده‌ام‌خلاصه بکلی از حال طبیعی خارج شده بودم و میخواستم لباس را بر سر آنها کوبیده‌بروم‌ناگاه رئیس آن شعبه مغازه‌پیش‌آمد. . . این‌مردی بود که رموز حرفهٔ خود را میدانست! بکلی مرا برگردانید‌شخصی غضبناك رامبدل بخریداری خرسند و راضی نمود سه تدبیر بخرج داد. اولا همه سرگذشت مرا از آغاز تا انجام گوش داد بدون اینکه کلمه‌ئی بگوید. ثانیاً بعد از تمام شدن کلام من وقتیکه فروشندگان خواستند که دلایل خود را ذکر کنند جانب‌مرا‌گرفت و نه تنها یقه مرا نشان داد که از رنگ لباس سیاه شده بود بلکه اظهار کرد که هیچ جنسی نباید از این مغازه خارج شود مگر آنکه کاملادرست و رضایت بخش باشد. ثالثا مثل اینکه اصلا نمی داند که تقاضای من چیست روبمن کرده گفت آقا بفرمائید که ما با این لباس چه باید بکنیم هرطور میگوئید مطیع اوامر شما هستیم.)

(پنج دقیقه پیشتر اگر کسی این پرسش را میکرد فریاد

میزدم بگیرید لباس خود را نگاهدارید و پول مرا بدهید اما در جواب این مرد گفتم مقصودم اینست که با شما مشورت کنم و بپرسم که آیا این یك عیب عارضی است و میتوان چاره‌ئی برای آنکرد یا خیر ؟ »

مدیر شعبه بمن نصیحت کرد که یکهفته دیگر هم لباس را بپوشم اگر باز هم ناراضی بودم آن را برگردانم که عوض کنند و در پایان گفت بسیار متاسفم که شما اینقدر متأثر و نگران شده‌اید . »

« باری در کمال شادی و فراغت خاطر از مغازه بیرون شدم یکهفته بعد دیگر یقه رنگ پس نداد و مجدداً همان اعتماد پیشین را بآن مغازه پیدا کردم. »

در برابر اشخاصیکه عادت بلند لند دارند یا مردمانی که زود بخشم میآیند غالبا تدبیری که برای تسکین آنها مؤثر باشد همین است که ساکت و آرام سخنانشان را بشنویم و در حالیکه آن ناراضی مثل افعی بخود می پیچد و کف زهرآلود از دهن می‌افکند ما باسیمای جدی ولی آرام کلامش را گوش بدهیم.

چند سال پیش کمپانی تلفون نیویورك با یك مشتری غضبناکی مصادف شد که بهر بهانه خانمی را که مأمور دستگاه تلفون بود بباد دشنام می‌گرفت طوفان میکرد آتش فشان می نمود و میخواست دستگاه تلفون را از ریشه بکند بعضی عوارض را که تلفون خانه مطالبه میکرد نمیداد و مدعی بود که نا حساب است اعلانهائی بر ضد تلفون بجراید می‌فرستاد شکایات پی در پی بکمسیون مهمات اجتماعی میکرد عرضحالی بر ضد کمپانی تلفن بدادگاه

تسلیم مینمود .

شرکت بتنك آمد و مصمم شد که زیرك ترین کارمندان خود را نزد این عقاب‌خشم آلود بفرستد نماینده شرکت همه‌حرفها و ایرادها و فریادهای مشتری را شنید ودرجواب لعن‌و طعن‌و نفرین او جز کلمه آمین چیزی نگفت و همه فرمایشهای او را تصدیق نمود . نماینده چنین روایت میکند :

«سه ساعت تمام گوش مرا از شکایت وداد و بیداد کر کرد و در همهٔ این مدت من ساکت و آرام نشسته بچشم محبت باو می نگریستم . بعد بر خاسته‌رفتم ومجدداً روز دیگر نزد او برگشتم‌و دنبالهٔ‌همان‌تظلمات را گرفت خلاصه‌چهار مرتبه نزد او رفتم‌در پایان جلسه چهارم مرا بکار مندی افتخاری هیئتی که تشکیل داده بود پذیرفت اسم آن هیئت . «**انجمن حمایت مشترکین تلفن**» بود .

من هنوز هم عضو این انجمن هستم ولی تا آنجا که اطلاع دارم جزمن‌و او کسی کارمند این هیئت نیست درهر موقع من بدقت سخنان او را گوش کرده ایرادات او را تصدیق مینمودم تا این وقت کسی از جانب کمپانی تلفون بدین طرز با او معامله نکرده بود رفته رفته آدم شد و حساب معوق شرکت تلفون را تا دینار آخر پرداخت از دعوا دست کشید شکایات خودراز کمسیون مهمات اجتماعی و دادگاه پس گرفت

ظاهر این بود که‌مستر x برای حمایت دیگران واجرای عدالت با کمپانی تلفون طرفیت میکردولی باطنا میخواست‌اثبات اهمیتی برای خود کند و کفایتی بخرج بدهد و همینقدر که‌مقام

و اهمیت او از جانب نماینده کمپانی شناخته شد همه دعاوی او ریخته شد .

چند سال پیش مستر **ژولیان دتمر** موسس کار خانه های نخ تابی دتمر که بزرگترین دستگاه نختابی عالم است در اداره خود بود یك نفر مشتری هنگام صبح وارد شد مستر دتمر گوید :

« این مشتری پانزده دلار بما مقروض بود انکار میکرد ولی مایقین داشتیم که اشتباه کرده است چند بار صورت حساب برایش فرستادیم آخر مشتری سوار ترن شده بشیکاگو آمـد و یکسر بدفترمن وارد گردید و اخطار کرد که نه فقط این وجه را نخواهم داد بلکه دیگر یکشاهی از شما خرید نخواهم کرد .

« من بدقت گفتار او را گوش کردم میخواستم سخنش را ببرم ولی خود را نگاهداشتم زیرا میدانستم که این شیوه خوبی نیست پس گذاشتم کیسه شکایات خود را خالی کند وقتی که آرام شد و حال مساعد تری پیدا کرد بنرمی و آرامی گفتم متشکرم که تا شیکاگو تشریف آورده این مطالب را بمن اظهار کردید واقع خدمتی بزرك بما فرمودید زیرا که اگر شعبه حسابداری ما بنا باشد از این اشتباهات بکند ممکن است مشتریان دیگر راهم بخشم آورد بدیهی است که ما از این امر احتراز داریم باور بفرمائید که عجله من برای شنیدن شکایات شما بیش از شتابی است که شما در بیان آن دارید .

« این آخرین پاسخی بود که از من انتظار داشت ولی در ضمن قدری هـم مکدر شد زیرا که این مسافرت طولانی را تـا

شیکاگو برای این کرده بود که با ابراز این دلایل مرا شرمنده و تنبیه کند و بالعکس میدید که من خشنود و متشکر شده‌ام . باو وعده دادم که از طلب خود صرف نظر کنم و گفتم مسلماً شخص منظم و دقیقی مثل شما که فقط همین یك رشته محاسبه را در دست دارید کمتر ممکن است اشتباه کنید تاحسابداران ما که روزی هزاران قلم را باید جمع و تفریق کنند من درست پی بمقصود سرکار بردم و اگر بجای شما بودم شاید همین کار را که شما کردید میکردم حال که دیگر مایل بمعامله باما نیستید مغازه های دیگر را بشما معرفی میکنم که از آنها جنس بخرید.

«سابقاً هر وقت این مرد بشیکاگو می‌آمد باهم صرف غذا میکردیم این دفعه هم از او خواهش کردم که بامن غذائی بخورد با بیمیلی پذیرفت لکن همین که بدفتر مراجعت کردیم سفارشی بما داد که تا آن وقت بآن عظمت سفارشی نداده بود چون بمحل خود برگشت برای اینکه در مقابل انصافیکه ما بخرج داده بودیم او هم انصافی نشان دهد مدتی در پرونده های خود تفحص کرد وصورت حساب مفقود را یافت و یك چك ۱۵ دلاری برای ما فرستاد با تشکر ومعذرت !

«بعد که خدا پسری باو عطا کرد نام او را **داك‌تهر** گذاشت و تا پایان عمر یعنی ۲۲ سال دیگر مشتری وفادار ما بود »

چندین سال پیش یکی از اولاد مهاجرین هلندی که طفلی بسیار فقیر بود هر روز بعد از مــدرسه ساعتهای فراغت خود را صرف شستن پنجره‌های دکان نانوائی میکرد پدر و مادرش بقدری فقیر و بینوا بودند که هر روز او را باسبدی میفرستادند که دانه‌های

زغالی را که هنگام عبور از اتومبیلهای باری در رودخانه می‌افتاد جمع کند اسم آن کودك **ادوارد بوك** بود . بوك نتوانست تحصیلات عالی کند با وجود این در بزرگی یکی ازمهمترین‌مدیران مجلات آمریکائی‌شد چه‌میکرد ؟.. اگر بخواهم‌جزئیات‌کاراورا بیان کنم سخن دراز میشود فقط بذکرمبداء پیشرفت او اکتفا می کنم در واقع دستور هائی راکه ما در این کتاب میدهیم پیش‌خود اجرا کرد و کامیاب شد .

در سیزده سالگی از مدرسه بیرون آمد و در **وسترن اونیون** (۱) مهتر اسبان شد ولی‌از فکرتحصیل صرف‌نظر نمیکرد پس تنها بمطالعه پرداخت از خرج آمد و رفت روزانه خود مبلغی پس انداز کرد و از خوردن غذای روز صرف نظر نمود تااینکه توانست یکدوره دایره المعارف رجال بزرك آمریکائی را بخرد و بعدکاری کرد که بکلی تازه بود پس از آنکه شرح حال بزرگان عصر را خواند بهر یك از آنها نامه ئی نوشت و از سر گذشت طفولیت آنها تفصیلاتی که انتشار نیافته بود در خواست کرد چند تن از این معارف را هم ملاقات کرد و چون شیوه گوش دادن را میدانست آنان را تشویق کرد که از احوال خود شرح مبسوطی بیان کنند مثلا نامه‌ئی بژنرال**جیمس گارفیلد** که آن وقت نامزد ریاست جمهور آمریکا بود نوشت و پرسید آیا راست استکه‌شغل شما در جوانی این بود که که قایق ها را در طول جدول آب بالا میکشیدید ژنرال جواب او را داد . . . بعد همینطور از ژنرال **گرانت** تقاضا کرد که شرحی از یکی از جنگهای خود برای او

---

(۱) شرکت سیم روکش دارو کابل است .

بنویسد ژنرال بدست خود یك نقشه جنگی کشید واورا بصرف غذا و شب نشینی دعوت کرد (در این وقت بوك بیش از چهارده‌سال و نیم نداشت)

همچنین نامه‌ئی **بامرسون** فیلسوف نوشته در خواست کرد که شمه اززندگانی ومؤلفات خود برایش بنگارد بزودی این‌طفل فقیر که‌شاگرد **وسترن‌اونیون** بود باگروهی‌از مشهورترین‌مردان آمریکا ارتباط یافت .

این تجربه های‌پی‌درپی‌اعتماد بنفسی گرانبها دراوایجاد کرد همت او را بلند نمود و قوه‌پیش بینی غریبی باو بخشید که بکلی زندگی اورا منقلب ساخت و همهٔ این پیشرفتها در نتیجهٔ بکار بردن دستور هائی بود که دراین کتاب گفته ایم .

از میان روزنامه نگـاران مشهور **اسحق مارکسون** ماهر ترین کسی استکه در ملاقات مشاهیر گوی سبقت از دیگران ربوده است عقیدهٔ او این بود که‌خبر گزاران جراید غالبا مقصودی را که دارند نمی یابند زیراکه بیشتر بفکر چیزهائیکه بایدبگویند و بپرسندهستند تا آنچه طرف بیان میکند علت این‌ناکامی اینست که نمیدانند چگونه استماع کنند .

این احتیاج بشنونده و مستمع اختصاص بر جال بزرك ندارد عموم‌مردم نیازمندش هستند یکی از ظرفاگوید « **چه‌بسامردمان که پزشك ببالین خود میخوانند در صورتیکه محتاج یك نفر راز دارو ندیم هستند که درد دل آن ها را بشنود** »

در تیره ترین‌ایام جنك افتراق آمریکائیان **لینکلن** رئیس

جمهور نامه‌ئی بیکی از دوستان قدیم خود که در ولایت **ایلینو آ**
بود نوشت و از او خواهش کرد که بیاید و در بعضی مسائل بااو
شرکت کند آن شخص بکاخ سفید آمد ولینکلن همه مسائل را بـا
او در میان گذاشت و اعلامیه ئی را که میخواست در بارهٔ آزادی
غلامان انتشار دهد با نامه‌های بسیاریکه از اطراف کشور باورسیده
بود برخواند بعضی اشخاص او را در این کار تشویق وبعضی تحذیر
کرده بودند خلاصه لینکلن بعد از آنکه مدتی مدید صحبت کرد
و هرچه در دل داشت با این دوست قدیم درمیان گذاشت برخاسته
دست او را فشرده خـدا حافظ گفت و اجازه داد که بولایت بر
گردد بدون اینکه مشورتی با او بکند یارائی از او بخواهد .

لینکلن بااین ملاقات مقصودش همین بود که آنچه بار خاطر
او شده است بر زبان آورد و راحت شود .

ما همه در این حال با لینکلن شریکیم مشتریان خشمناك،
مستخدمین ناراضی، دوستان‌رنجیده، همگی طالب فرصتی‌هستند که‌آنچه
میخواهند بگویند و آسوده شوند .

اگر میخواهید مردمان از شما برمند و پشت سر شما را
استهزاء و تحقیر نمایند دستور چنین است : هرگز بگفتار دیگران
گـوش مدهید پیوستـه از خـود صحبت‌کنید . در وقتیکـه طرف
مشغول حرف زدن است اگر فکـری بمغز شما رسید بـی درنك
آن‌را بر زبان آورید و منتظر ختم کلام او نشوید، سخن‌طرف بیهوده
است چرا باید وقت خودرا در استماعش تلف کنید !

آیا کسی را می شناسید که این کار را بکند متأسفانه من
میشناسم .... بسیار مردم دیده‌ام که از خود پرهستند واز باده خود

پسندی مستند !

هر کس جز از خود سخن نگوید بدانید که جز بفکر خود نیست و بقول **نیکلابو تلر** رئیس دانشگاه **کلومبیا**« هر کس فقط بفکر خود باشد ازادب و انسانیت دور و محروم است . هر قدر هم عالم باشد باید گفت که فاقد تربیت است »

خلاصه اگر میل دارید که شمارا همصحبت مطبوئی بدانند گوش کردن را تمرین کنید پند یکی از بانوان هوشمند را بکار بندید که گوید: « **برای جلب علاقه باید اظهار علاقه مندی کرد** » در ضمن گفتگو سؤال هائی بکنید که طرف را خوش آیند باشد و بشوق آورد از کیفیت زندگانی و از کارهائی که کرده است بپرسید .

بیاد بیاورید که طرف صحبت شما صد مرتبه بیشتر بفکر خیالات و آرزوهای خود است، تا در اندیشهٔ خیالات شما . دردی که در دندان او پیدا شد، هزار مرتبه برایش مولم تر است تا خبر قحط و غلائی که یك ملیون از چینیان را بر خاك هلاك افکنده باشد.و دملی که در پس گردن او ظاهر شده باشد ازچهل بار زلزله در افریقا او را بیشتر متأثر و دردمند میسازد .

پس اگر میخواهید مطبوع واقع شوید قاعدهٔ شماره چهار را بکار به بندید :

استماع دقیق را بیاموزید طرف را تشویق کنید که از خود سخن بگوید .

فصل پنجم

دیگران راچگونه باید علاقه مند کرد ؟

هر کس **تئودور روزولت** را در **اویستربی** ملاقات میکرد از وسعت و تنوع اطلاعات او بحیرت میافتاد . اگر طفل چوپانی یا مرد چابك سواری یا شخص سیاسمداری یا نویسندهٔ زبر دستی یامورخ دانشمندی بملاقات او میآمد روزولت میدانست که با هر یك چگونه سخن بگوید، سر او چه بود ؟ بسیار ساده . وقتی که روزولت میشنید که فلان شخص عازم دیدار اوست پیشاپیش اندیشه میکرد که چه مطلبی این شخص را بیشتر علاقه مند تواند کرد .

روزولت هم مثل دیگر بزرگانی که قبول عامه یافته انداین نکته را میدانست که **برای راه یافتن دردل هر کسی باید از چیزی صحبت کرد که نزد او عزیز تراست .**

ویلیام لیون فلپس که سابقاً استاد ادبیات دانشگاه **ییل** بود و از نوابغ عهد خود بشمار میآمد در جوانی این نکته رادریافته بود این استاد در کتابی که راجع بطبایع بشری تألیف کرده گوید :

« وقتی که هشت ساله بود ایام تعطیل را در نزد خالهٔ خود می

گذرانیدم یك شب مردی که بسن کهولت رسیده بود بخانه‌ما آمد بعد از تبادل تعارفاتی با خاله متوجه من شد و بدقت هرچه تمامتر در من نگریست در این زمان علاقه فوق العاده بقایق داشتم و آن مهمان طوری از قایق صحبت کرد که بی اندازه سخن اورا جالب یافتم بعد از رفتن او خیالات من بجولان افتاد با خود میگفتم چه مردی بود چقدر قایق را دوست میداشت در این باب دارای عجب اطلاعاتی بود. خاله من چون سخنان مرا شنید گفت این شخص در نیویورك داد یار است و ابدا اطلاع و علاقه ئی نسبت بکشتی و قایق ندارد من فریاد بر آوردم پس چرا جز از قایق حرفی بمیان نیاورده»

خاله ام گفت «**برای اینکه مردی تربیت شده و داناست چون دید که تو بی اندازه بقایق علاقه داری فقط از آنچه میخواستی باتو صحبت کرد وباین تدبیر خود را در دل تو جاداد**

ویلیام لیون فلپس گوید در مدت عمر این تنبه‌را که از جانب خاله خود یافته ام فراموش نخواهم کرد.

من در همین ساعت نامه ئی از مستر **ادوارد چالیف** که بانهایت جد مراقب سازمان پیشاهنگی است در برابرخوددارم چنین مینویسد.

« روزی خبر یافتم که مسابقه مهمی بین پیشاهنگان اروپائی در شرف انجام است وچون خیلی میل داشتم که یکی از شاگردانم در آن شرکت جوید نزد رئیس یکی از بزرگترین بنگاه های آمریکا رفتم که پیشنهاد کنم خرج مسافرت این شخص را تامحل

مسابقه تقبل نماید .

« اتفاقا بمن گفته بودند که این مرد توانگر وقتی چکی بمبلغ یك مليون دولار کشید و بعد از آنکه باطل شد لاشه چك را قاب کرده نزد خودنگاه داشت .

« پس بمحض اینکه بخدمت او رسیدم نخست تمنی کردم که این سند گرانبها را بمن بنماید آه‌یك چك‌یك مليو نی‌من‌صریحاً باو گفتم که‌تا آنجا که اطلاع دارم هیچکس چکی باین گزافی نکشیده است و من به پیشاهنگان خود خواهم گفت که‌بچشم خود يك چك يك مليون دلاری دیده ام . آن شخص چك را با کمال شادمانی بمن ارائه داد من با اعجاب بان نگریسته خواهش کردم واقعه ئی را که موجب کشیدن این چك شده برایم بیان نماید

ملاحظه می‌کنید که مستر **چالیف** هنوزنه‌از پیشاهنگان‌خود نه از مسابقه اروپا نه از مقصود ملاقات سخنی بمیان نیاورده است فقط از چیزیکه مورد علاقه طرف خود دیده گفتگو نموده است حال ملاحظه می کنید که پاداش‌این زرنگی راچگونه یافت

بعد از چند لحظه رئیس از من پرسید خوب آقا چه فرمایش داشتید من هم مقصود خود را برایش شرح دادم

« با نهایت تعجب دیدم که نه‌تنها تقاضای مرا پذیرفت بلکه از آنهم تجاوزنمود من فقط از مسافرت يك جوان گفتگو کرده بودم اما او اظهار کرد که حاضر است هزینه سفر پنج پیشاهنك و شخص مرا تکفل کند و اعتبار نامه ئی بمبلغ ۱۰۰۰ دلار بمن داد و سفارش کرد که هفت هفته در اروپا بمانم و از این گذشته نامه هائی در معرفی من بنمایندگان شعب‌خود دراروپا نوشت‌وقتی

که بپاریس رسیدم اتفاقا خود اوهم آنجا آمده بود مارا در اتومبیلش نشانده شخصا در شهر پاریس تفرج داد .

« از آن ببعدهم ببعضی از پیشاهنگان تنگدست ما کار داده و هنوزهم از پشتیبانان بسیار مساعد ماءمحسوب میشود .

اما من خوب متوجهم که اگر قبلا چیزی را که محل علاقه اوست پیدا نمی نمودم و در نخستین ملاقات توجهش را نسبت بخود جلب نمی کردم هرگز یك دهم این عطیه را هم از او در یافت نمیکردم »

آیا همین اسلوب را در روابط بازرگانی می توان بکار برد !

شرح واقعه مستر **دو ورنوی** رئیس کارخانه بیسکویت سازی معروف نیویورك را برای مثال ذکر میکنیم

چهار سال بود که مستر **دو ورنوی** میکوشید که بیسکویت خود را بیکی از هتل های نیویورك بفروشد هر روزصبح بملاقات مدیر هتل میرفت و مراقب بود که در مجالس شب نشینی و سایر محافلی که مدیر دعوت میشود او هم حاضر گردد شاید ملاقاتی دست دهد حتی برای اینکه بهتر کار خود را پیش ببرد در همان هتل منزل گزید اما کوشش او بی فایده بود .

مستر دو ورنوی بعد از آنکه از دروسی که ما میدهیم آگاه شد شیوه خود را عوض نمودمجاهدت کرد تا از سلیقه وذوق طرف خود استحضار بیابد و شرح کار خود را چنین نوشته است.

آگاه شدم که این مدیر جزء انجمن صاحبان مهمانخانه ایست که

نام آن را «**حسن پذیرائی امریکا**» نهاده اند و نظر بشوق و علاقه ئی که بکار نشان میداد بریاست انجمن رسیده بود و از قضا همین شخص رئیس انجمن دیگری هم بود بنام «**حسن پذیرائی بین المللی**» هرجاکه جلسه‌های این انجمن تشکیل میشد در آنجا حضور میافت حتی اگر لازم بود صحرا ها را طی میکرد دریا ها را مینور دید و ازفراز کوه ها می پرید تادر وقت معین وارد جلسه شود

«پس من وقتی که بملاقات او نایل شدم شروع بصحبت از انجمن حسن پذیرائی نمودم آه دوستان عزیز نمیدانید چه‌شوق و حرارتی در آن مرد تولید شد نیمساعت تمام راجع بسازمان این انجمن سخن راند درست دریافتم که این انجمن معشوق ومقصود حیاتی اوست هنوز ساعت ملاقات ما بپایان نرسیده بود که مرا از کارمندان آن هیئت نمود

من یك کلمه هم از بیسکویت سخن نگفتم اما چند روز بعد ناظر هتل تلفونی بمن کرد که نمونه‌ئی چند از بیسکویت‌های خود را نزد او ببرم چون پیش او رسیدم گفت

«نمیدانم شما با مدیر ما چه کرده اید همینقدر میدانم که پیوسته نام شما را بر زبان دارد.

درست ملاحظه فرمائید چهار سال بود که من این مرد را از هر طرف احاطه میکردم شاید تقاضای مرا بپذیرد اگر مختصر زحمتی بخود نمیدادم وازسلیقه و عقیده او استعلامی نمیکردم و چیز هائی راکه نزد او عزیزو گرامی‌است کشف نمیکردم یقیناالان هم

بایستی دنبال تقاضا و تمنای بی حاصل بروم . »

پس اگر میخواهید محبت مردمان را جلب کنید :

از چیزی که به آن علاقه دارند سخن برانید و آنچه را در قلب آنان جای گزین است نام ببرید .

اینست دستور پنجم ما .



فصل ششم

راه محبوب شدن

روزی در ادارهٔ پست بودم در حالی که انتظار نوبت داشتم که بباجهٔ کاغذ های سفارشی نزدیك شوم متوجه چهرهٔ غمناك و خستهٔ تمبر فروشی شدم البته صرف تمام روز در کار فروش تمبر و نوشتن قبض و کشیدن پاکت موجب ملال و خستگی است پس با خود گفتم :

« بکوشم که پسند خاطر این طفلك شوم و هر طور هست او را به تبسم بیاورم . . . . برای رسیدن باین نتیجه طبعاً باید کلمات خوش آیندی باو بگویم حال ببینم که در شخص اوچه چیزی میتوانم بیابم که از روی راستی قابل تمجید باشد ؟ این کار نسبت باشخاص مجهول آسان نیست اما در این مورد بخصوص اشکالی نداشت کارمند پست دارای سر و زلفی بسیار زیبا بود .

پس دراثنائی که مشغول کشیدن پاکتهای من بود باو گفتم :

« ای کاش من هم زلفی مثل شما میداشتم ! »

جوان سر برداشت علائم حیرت و مسرت در چهرهٔ او نمایان بود پس با تبسمی پر از شرم و فروتنی گفت : « آه زلفهای من

آنچه بود امروز نیست ! » من اورا اطمینان دادم که هنوز جذاب است اگر قبلا از این هم بهتر بوده است نمیدانم ولی فعلا بسیار دلپذیر و جالب است جوان مفتون شد لحظه ئی چنداین مکالمه شیرین را طول دادیم آخرین سخن او این بود که دیگران هم مکررمرا از داشتن چنین موی و زلفی تهنیت گفته اند . »

من با شما شرط میکنم و قول میدهم که آن جوان شاد و خفیف مثل پرستوئی بخانه رفته و کلام مرا بزن خود گفته و تکرار کرده و شب هنگام آرایش در برابر آئینه نگاهی بزلف خود کرده و گفته است « راستی زلفم زیباست ! »

وقتی که این واقعه را در کلاس شرح دادم یکی ازشاگردان پرسید « از این جوان چه فائده ئی انتظار داشتید ! »

گفتم آه خدایا چه فایده ئی میخواستید که از او انتظار داشته باشم ! اگر ما بقدری پست فطرت باشیم که نخواهیم برق سعادتی باطراف خود بیندازیم و کسی را بتعارفی دلخوش کنیم مگر آنکه در عوض سودی از او ببریم پس قلب ما مثل سیب زمینی وحشی پیچیده و کوچك و لاغـر است و اگر در زنـدگانی بهر بدبختی و مصیبتی دچار شویم شایسته و سزاوار خواهیم بود .

اما در واقع من چیزی از او انتظار داشتم چیزی بی اندازه گرانبها و شریف و آن لذتی است که از بجا آوردن کاری خالی از غرض و چشمداشت در دل خود احساس کردم یکی از آن کار های جوانمردانه که سالها پس از وقوع یادش در سوید ای خاطر میماند و میدرخشد .

نوزده قرن پیش از این **عیسی** بحواریون خود میفرمود ،

دادن لذیذ تر ازستدن است

« قانونی عام و اساسی‌درعالم هست که باید هنگام ارتباط با ابناء نوع خود آن رامنظور داریم اگر آن را محترم شماریم هر چیز برای ما سهل و هر مانعی از پیش ما برداشته میشوددوستی و کامیابی و سعادت نصیب ما میگردد و بمحض اینکه آن قانون را بشکنیم فوراً مشکلات بیشمار برای‌خود تولید میکنیم آن‌قانون از این قرار است

« **پیوسته‌اهمیت مخاطب‌خود را برایش محسوس کنید.** »

بطوری که در فصول‌پیشتر گفتیم بنا بر رای حکیم‌معروف پروفسور **جان دیوی** آرزوی اهمیت یافتن قوی ترین میلهای بشری است و اوست که مارا از جانوران دیگر ممتاز میکند ؟

هزاران سال است که فلاسفه در باب روابط افراد بشر تفکر کرده اند و همه تفکرات و مباحثات آنان فقط باین نتیجه رسیده است پس این دستور تازگی ندارد قدمت آن با قدمت‌تاریخ بشر همعهد است سه هزار سال قبل **زردشت** در ایران همین رابآتش پرستان تعلیم میداد بیست و چهار قرن پیش **کنفوسیوس** همین را در چین میاموخت **لائوتسه** موسس شریعت **تائوئیه** چین در کنار شط **هان** همین را بشاگردان خود اندرز میفرمود پانصد سال قبل از مسیح در کنار شط مقدس گنك **بودا** بهمین مطلب دعوت میکرد بعد عیسی مسیح‌آن را در بالای تپه های سنگلاخ **یهودا** درس داد واین قاعده‌را که گویامهمترین دستورهای‌جهان باشد در عبارت موجزی بیان فرمود : **رفتار کن بادیگران**

همانطور که توقع داری که دیگران باتو رفتار کنند.»

علاقه دارید که اطرافیان شما از احترامتان فرو گذار نکنند آرزو دارید که از روی انصاف لیاقت و هنر شما را اذعان نمایند . از اینکه در محیط کوچك زندگی خود دارای اهمیت هستید لذت میبرید از تملق های دروغ و میان خالی متنفرید لکن ستایشهای بجا وصمیمانهٔ را استقبال مینمائیدمیخواهید بافتخار وتشویق ومحبت و مدح و ثنا نایل شوید حق‌دارید ما همه طالب این‌لذاید و عاشق این نعمت‌ها هستیم.

پس حکم کتاب مقدس عیسوی را بپذیریم بدیگران همان را بدهیم که توقع داریم‌بما بدهند. کی ؟ کجا ؟ چگونه ؟ـ همه‌وقت همه‌جا همه قسم.

روزی در عمارت بزرگی داخل شده اطاق دوست خودمستر **هانری سوون** را از دربان پرسیدم این دربان که لباس رسمی بسیار آراسته در بر داشت از شغل خود بسیار مغرور بود و کمال مهارت‌را در آن‌داشت‌پس بی‌درنگ‌این‌عبارت را شمرده‌ومرتب برزبان راند . « هـانری سوون (قدری تـأمل) طبقهٔ هیجدهم (قــدری تأمل) اطاق شمارهٔ ٨١٦ » من در شرف حرکت بسمت آن اطاق بودم که چیزی‌بخاطرم رسید و نزد دربان برگشته گفتم. « بشما تبریك می‌گویم که این طور بدقت نشانی اشخاص را بخاطر دارید و با این بیان فصیح و الفاظ شمرده نشانی می دهید واقعاً قوهٔ بیان شما شایسته خطبا و بازیگران تآتر است.»

مرد در حالی که چهره‌اش از شادی میدرخشید علت تأمل ها و تکیه‌هائی که روی هرلفظ کرده بودذکر نموداز این‌تمجیدهائی

که کردم بقدر یك سانتیمتر قد کشید.

پس در حالیکه بطرف منزل دوست‌خود رهسپار بودم‌متذکر شدم که یك ذره بر مقدار شادی و نیکبختی در این جهان‌افزوده‌ام برای افزایش شادی و خرمی در جهان شخص محتاج آن نیست که مقامی عالی و مکنتی سرشار داشته باشد.

مثلا اگر زن خدمتکار مهمانخانه بجای سیب زمینی سرخ کرده که خواسته بودید سبب زمینی کوبیده آورد همینقدر کافی است که آهسته باو بگوئید « متأسفم که شما را زحمت میدهم‌ولی من سیب زمینی سرخ کرده را ترجیح میدهم» این کلام شمامستلزم جوابی است که از روی میل و شادمانی خواهد داد از اینقرار: « بسیار خوب اهمیت نداردمن الان‌بشقاب را عوض میکنم» باهمین سخن شیرین در کمال سهولت بمقصود خود خواهید رسید زیرا که احترام و ادبیکه در مکالمه بخرج داده اید در وجود او مؤثر می افتد. جمله های کوچکی از قبیل « ببخشید شما را زحمت دادم » «میل دارید که لطفاً» « خواهشمندم قبول زحمت نموده» درموقع خطاب وتکرار لفظ «مرسی» و«متشکرم» در پاسخ بمنزلهٔ‌روغنی است که چرخ‌های ماشین زندگانی روزانهٔ ما راصیقل میدهد و دلیل نجابت و تربیت نیزهست.

حکایت **هال کین** رمان نویس معروف را بشنوید که پسر آهنگری بود و در آغاز تعلیمات مختصری فرا گرفته بود باوجود این بشهرتی عظیم نایل‌آمد.

منشاءکاراو چنین است که نامبرده عاشق‌شعربود ومخصوصاً نسبت بابیات**دانته گابریل‌رستی** شیفتگی فوق‌العاده داشت‌پس ازآنکه

کنفرانسی در ستایش این شاعر ایراد کردو محاسن کلام او رابر شمرد یك نسخه‌از خطابهٔ خود را نزد شاعرفرستاد و موجب‌سرور او گردید محتمل است که شاعر وقتیکه این رساله را دیدبا خود گفته باشد : « حقیقةً جوانیکه در بارهٔ من اینقدر غلو دارد باید شخص هوشمندی باشد» پس آهنگر زاده را منشی خود قرار داد **هال کن** در این شغل جدید فرصت پیدا کرد که با جمعی از فضلا و نویسندگان آشنا شود با مشورت و تشویق این استادان شروع بچیز نویسی کرد و شهرتی عظیم حاصل نمود ملکی که‌در جزیرهٔ مان بدست آورد زیارتگاه جهانگردان و سیاحان شدپس از خود ثروتی بالغ بر دو ملیون و پانصد دولار باقی گذاشت حال اگر آن‌رساله را در تمجید شاعرمعروف زمان خود نمی‌نوشت واین‌اسباب برای او فراهم نمیشد شاید در فقر وگمنامی جان میسپرد و استعداد او بظهور نمی‌رسید.

بلی چنین است قدرت ستایش و نیروی مدح در صورتیکه‌از صمیم قلب صادر شده‌باشد.

روستی خود را شخصی مهم‌میپنداشت‌و جای‌تعجبی در این نیست هر یك از ما خود را مهم و بسیارمهم‌میدانیم

ملل هم در این‌پندار با افراد فرقی‌ندارند.

شما خود را از ژاپونیان بالاتر میدانید ولی ژاپونیها هم بدرجات خودشان را از شما افضل و اشرف می پندارند مثلا اگر یکی از طبقهٔ قدمای ژاپون را در محفلی ببیند که‌زنی‌ژاپونی‌باسفید پوستی مشغول رقص است بی‌نهایت منزجر و متنفر میشود.

شاید شما تصور میکنید که از یك نفر هندو برترهستید.

حق دارید تصور کنید ولی آگاه باشید که درعالم یك ملیون هندوست
که چنان شما را پست میدانند که اگر سایهٔ شما بر غذائــی بیفتد
راضی نمیشوند دست بآن طعام پلید دراز کنند ؟

شاید شما خود را خیلی بر تراز اسکیموها می شمارید؛ البته
آزاد هستید هر تصوری بکنید ولی در واقع اسکیموها هم بسختی
از شما متنفر و گریزان هستند اگر میخواهید مقدار این تنفر را
بدانید بشما بگویم : هرگاه در میان طوایف اسکیمو شخص ابلـه
و بدبخت و ساده لوحی پیدا شود که از عهدهٔ کاری بر نیاید اورا
«مرد سفید پوست» میخوانند در زبان اسکیمو بالاتر ازاین دشنام
و ناسزائی نیست.

هر ملتی خود را اشرف از ملل دیگر میداند مبدأ حس
میهن پرستی و منشاء جنگ ها برای حفظ شرافت ملی همین نکته
است .

حال درست باین حقیقت توجه کنیم : هر کسی تصور میکند
که از یك جهت برما برتری دارد اگر میخواهید راه دل اورا پیدا
کنید با مهارت و زرنگی باو ثابت کنید . که شما صمیمانه پی باهمیت
او برده و در حد خودش بزرگی و امتیاز او را تصدیق دارید.

این کلام امرسون را همیشه بیاد بیاورید که گفت : **«هر
کسی از جهتی از من برتر است ازاین جهت است که می
وانم چیزی از او بیاموزم»**

موجب نهایت ملال است که می بینم اشخاصیکه هیچ شایسته
تفاخر نیستند اظهارات و ادعاهائی میکنند که موجب رنجش بینندگان
میشود چه خوش گفته است شکسپیر :

«ای انسان ای موجود مغرور و بیهوده کار! باندکی قدرت چنان مفتون میشوی و در پیشگاه آسمان ها حرکاتی میکنی که ملایك را متالم و گریان میسازی»

اکنون سه مورد را شرح می دهم که چگونه بکار بردن دستور فوق نتایج بزرك داده است نخست حکایت یکی از دادستانان ولایت کونکتی کوت را ذکر میکنم که از من خواهش کرده است برای ملاحظهٔ خانواده ئی اسمش را نبرم در موقع ضرورت او را مستر R می گویم .

چند روز بعد از آنکه مستر R در کلاس درس خصوصی ما اسم نویسی کرد روزی با خانم خود سوار اتومبیل شده بجزیرهٔ دراز رفت که یکی از خویشاوندانش را ملاقات کند چون بخانه خالهٔ زن خود وارد شد زنش بدیدن یکی از آشنایان رفت و مستر R با آن خاله پیر تنها ماند پس فرصت غنیمت شمرد که بدون فوت وقت دستور های کلاس ما را بموقع عمل گذارد برای این مقصود نظری باطراف انداخت تا چیزی بیابد که واقعاً قابل تمجید باشد . پس رو بمیزبان کرده گفت :

« این خانهٔ شما ظاهراً در سال ۱۸۹۰ ساخته شده است ».

خانم جواب داد : « بلی درست در همین سال بنا شده است »

- « منظرهٔ این عمارت مرا بیاد خانه ئی می اندازد که در آن تولد یافته‌ام چه سبك زیبائی دارد ! وسیع و خوش طرح است امروز دیگر نظیر این بنا ها را نمی سازند سبك را عوض کرده اند »

پیر زن گفت : « آری حق دارید جوانان امروز نمیدانند

خانهٔ زیبا چیست فقط طالب آپارتمان کوچکی هستند که بسرعت آن را بسته در اتومبیل خود جسته بروند .... »

پس با آهنگی مضطرب خاطره های کهن را بر زبان آورد :

« این منزلی راحت و مطبوع است .... بنای آن را دست عشق گذاشت من و شوهرم بهیچ معماری رجوع نکردیم خود نقشهٔ آن را کشیدیم »

پس خانم مهمانش را بهمه اطاقها برد مستر R چیزهای گرانبها و قابل تمجید بسیار دید و هر یك را بنحوی تعریف کرد این اشیاء را خانم در مدت عمر از این جا و آنجا گرد آورده و خریده بود از قبیل شالهای کشمیری، چینی های قدیم، تختخواب و صندلی های فرانسوی، تابلو های نقاشی ایتالیائی و پرده ها و دیوار پوشهای ابریشمی که از یك بنای عتیق فرانسه بدست آمده بود .

مستر R حکایت میکرد که :

« بعد از آنکه همهٔ عمارت را بمن نشان داد مرا بگاراژ برد اتومبیل پاکاری که کاملا نو بود در آنجا دیدیم خانم گفت :

« این ماشین را شوهرم چند روز قبل از وفاتش خرید از آن وقت تا حال من در آن ننشسته ام چون شما علاقه بچیز های قشنك دارید من میخواهم این پاکار را بشما هدیه کنم .

گفتم : « نه خاله جان این هدیهٔ گزافی است نمی توانم بپذیرم از لطف مرحمت سرکار بی اندازه متشکرم هرگز بخود حق نمیدهم که چنین چیزی را از سرکار قبول کنم من افتخار خویشاوندی نسبی شما را ندارم شما چند برادر زاده دارید که لایق

این عطیه هستندبآنها مرحمت کنید»

خانم فریادکشید : « آه برادر زادگان من ! بلی برادر زادگانیکه فقط منتظر مرگ من هستند تااین پاکار را بربایندولی هرگز آن را نخواهند دید.

گفتم : پس آن را بیك اتوموبیل فروش دست دوم به فروشید.

باز خانم فریاد بر داشت : «آه فروش ! خیر تصورمیفرمائید که من این ماشین را هرگز خواهم فروخت ؟ و تحمل خواهم کرد که اشخاص بیگانه در آن بنشینند ! اتومبیلی که شوهرم برای من خرید ! .... ابداً آن را نخواهم فروخت بهترین کار اینست که آن را بشما بدهم شما چیزهای زیبا را دوست دارید و قدر می دانید.»

مستر R چون دید که خانم رنجیده خاطر میشود چاره جز قبول نیافت.

این بانوی پیر که در عمارت وسیع خود در میان شالهای کشمیر و اشیاء عتیق و یادهای ایام گذشته میزیست تشنهٔ محبت و مشتاق تمجید بود. در جوانی زیبا و طرف ستایش بود این خانه را خودساخته و از حرارت عشق گرم کرده و از تحفه‌های گرانبهای اروپا آراسته بود .... اکنون در تنهائی دلگیر زمان پیری تشنه یك قطره ملاطفت و صیمیت بود و آرزوی یك ذره حرارت و تحسین و تعریف داشت وهیچکس نزد اونمی آمد که این مراد رابرآورد از این رو وقتیکه پس از مدتها انتظار بمقصود خود رسید گوئی تشنه‌ئی در بیابان بچشمه‌ئی خروشان رسیده است و برای ابراز

امتنان هیچ چیز را لایق تراز این اتومبیل مجلل گرانبها ندید که هدیه کند .

دیگری از دانشجویان ما که مهندس و معمار بوداین‌قصه‌را نقل میکرد .

«من مشغول نقشه برداری‌از باغ یکی از دادیاران‌معروف بودم‌صاحبخانه بیرون‌آمد ودستورهائی بمن داد که بچه‌ترتیب گلبن ها را قرار بدهم من در باغ چند توله‌سگ زیبا دیده بودم بصاحب خانه گفتم عجب سگ‌های خوشگلی دارید بنظرم هر سال مبلغی‌در مسابقهٔ سگ بشما میرسد»

«تأثیر این‌تعارف ساده فوق‌انتظار بودمردگفت.

«بلی من سگ بسیار دوست میدارم میل دارید آن ها را به بینید ؟»

«قریب یکساعت صرف‌نشان دادن سگ‌هاوشرح‌جایزه‌هائی که‌گرفته بودکردبعد از من‌پرسید

«شما طفل‌کوچك دارید ؟»

گفتم« بلی پسری خردسال‌دارم»

گفت ، « گمان میکنید که داشتن سگ کوچکی موجب خرسندی‌او میشود ؟»

گفتم « پسر من ! از داشتن چنین چیزی مست شادمانی خواهد شد .

گفت « بسیار خوب من‌یکی باو میدهم »

« بعد طرز غذا دادن‌آنها را بیان نمود و گفت چون‌حتما این تفصیلات از خاطر شما محو خواهد شد بهتر است که بـرایتان

بنویسم . پس باطاق دفتر خود رفته همه دستورهای لازم را بـا ماشین نوشت ؛ باین ترتیب این شخص عالیمقام سگی بمن‌داد که صد دلار می ارزید ویك ساعت از وقت گرانبهای خود رابرای‌من صرف کرد و علت آن جز این نبود که من‌صمیمانه مهارت‌اورا در تربیت سگهای نادر تمجید کرده بودم .

جرج ایستمن پادشاه کداك، فیلم شفاف‌را اختراع کرد که بان‌وسیله سینماتگراف توانستند بسازند درنتیجه این اکتشاف‌قریب صد ملیون‌دلار ثروت بدست آورد و در سراسر جهان‌مشهورشد این ثروت و شهرت مانع بود که اوهم مثل‌من‌و شما از شنیدن‌ساده ترین تمجیدات متاثر و مفتون گردد .

چند سال پیش ایستمن آموزشگاه موسیقی **روچستر**را بنام نهاد وتیاتری بیاد مادرخود ساخت . مدیریکی از کارخانه های‌مهم صندلی سازی میخواست در مناقصه این دوبنا کامیاب شود تلفونی بمهندس بنا کرده وقت‌خواست که‌در روچستر خدمت مسترایستمن برسد .

بعد از آنکه وارد آنجا شد مهندس باو گفت :

« میدانم چه مقصود دارید میخواهید تهیه صندلی و اثاثهٔ این بناهارا مستر ایستمن بشما واگذار کنند ، ولی‌من قبلا شمارا آگاه میکنم که اگر بخواهید بیش از پنج دقیقه وقت‌مسترایستمن را بگیرید ابدا و اصلا بمقصود خودنخواهید رسید زیرا که خیلی مشغول است داخل شوید زود هرچه میل دارید بگوئید و بیرون بیائید.»

مدیر صندلی سازی هم بهمین عزم با مهندس نزد ایستمن

رفت مستر ایستمن بر روی میز خودخم شده‌بود پس از لحظه‌ئی‌سر بر داشت وقدمی چند بطرف واردین رفت و گفت : «سلام‌آقایان‌برای شما چه میتوانم بکنم ؟ »

مهندس همراه خود را معرفی کرد مستر **آدام‌سن** مدیر کار خانه صندلی گفت :

« مستر ایستمن در لحظه ئی که منتظر سربرداشتن سرکار عالی بودیم من فریفته اطاق دفتر شما شدم واقعاً کار کردن‌در چنین مکانی چقدر لذت بخش است میدانید که کارخانهٔ ما هم دیوارپوش های چوبی میسازد من تا کنون باین زیبائی ندیده ام . »

جرج ایستمن جواب داد .

« شما چیزی بیاد من آوردید که بکلی فراموش کرده‌بودم بلی این دفتر را خوب ساخته اند درابتدا من از کار کردن در این مکان خیلی کیف و لذت میبردم ولی فعلا عادت کرده‌ام بعلاوه من در حالی وارد این اطاق میشوم که مغزم پر از افکار و گرفتاریهای گوناگون است و هفته ها میگذرد که این کار های صنعتی را نمی بینم

آدام سن‌قدمی چند پیش رفت و با دست یکی از اراده های چوبی رالمس نمود و گفت :

« این بلوط انگلیسی است این طور نیست ؟ قدری بابلوط ایتالیائی اختلاف دارد .

ایستمن جواب‌داد : « صحیح است من آن را از انگلستان وارد کرده ام یکی از دوستانم که در باب چوبهای قیمتی تخصص دارد آنرا فرستاده است . »

بعد از آن ایستمن همه تزیینات اطاق را باو نمود تناسب چوبها ، رنگ آنها کننده کاربهای دستی و همه جزئیاتی را که بدستور خودش بکار برده بودند ارائه داد بعد آن دو نفر در برابر پنجره‌ئی توقف کردند و مستر ایستمن با فروتنی و شرمیکه ازخواص او بود بسیاری از بنگاهائی راکه برای‌تسکین آلام ورفع مشقات نوع بشر ساخته بود بمهمان خود معرفی کرد مستر آدام سن باکمال‌حرارت‌اورا تبریك گفت که ثروت خودرادرراه‌خیرعمومی‌صرف میکند آنگاه مستر ایستمن جعبهٔ را بازکرد نخستین دوربین‌عکاسی را که بدست‌آورده بود باوارائه‌داد.

آدام سن راجع بمقدمات کار و منشاء ترقیات او ومشکلاتی که در راه خود دیده بود سؤالاتی نمود و ایستمن مدتی دراز از کیفیت ایام کودکی و فقر خود صحبت کرد که مادرش خانهٔ خود را پانسیون خانوادگی کرده بودوخود او درمقابل روزی‌یك‌دولار دست مزد در یکی از شعب بیمه عرق میریخت شب و روز کابوس فقر و بینوائی او را آزار میداد مصمم‌شد که‌بزور کار وزحمت آن قدر پول بدست بیاورد که مادرش محتاج نباشد وبرای‌کسب معاش خود را از زحمت هلاك .نکند. . . .

مستر ایستمن از پرسشهای آدام سن و طرز استماع دقیق او بوجد آمده آزمایشهائی را که درشیشه های عکاسی کرده بود شرح داد که چگونه بعدازآنکه تمام روزدر دفتر خود مشغول کار بود شب هاباکلیشه عکاسی وآزمایش‌آنها مشغول میشد و دراثنائی که دواهای‌شیمیائی در فعل و انفعال بود او چشم‌بهم می‌نهاد ولحظهٔ بخواب میرفت گاه اتفاق‌می‌افتاد که ۷۲ ساعت بدون بیرون آوردن

جامه‌ازتن بسر میبرد

آخر مستر ایستمن بآدام سن گفت در آخرین سفری که بژاپون کردم چند صندلی خریدم و با خود آوردم که در ایوان عمارت بگذارم متأسفانه آفتاب رنگ آنها را برده است .... بفرمائید با هم صرف غذا کنیم و این‌صندلی‌هاراهم ببینیم»

بعد از غذا مستر ایستمن صندلی های ژاپونی خود را ارائه داد هر یك از آنها بیش از یك دلار نمی ارزیداما ایستمن بزرگ که صد ملیون دلار مکنت داشت بداشتن آنها فخر میکرد زیراکه خودش آنها را رنگ کرده بود

خلاصه سفارش اثاثه چوبی‌برای‌عمارت بمبلغ ۹۰،۰۰۰دلار بالغ شدوتهیه آنها بمستر آدام‌سن‌محول گردیداین‌دومردتا پایان‌عمر باهم دوست بودند .

آیا نباید این شیوهٔ مدح و تمجید راکه‌عمل ساحرانه میکند در تمام خانواده های خود معمول بداریم هیچ جا در عالم باندازهٔ خانواده محتاج بمدح وثنانیست و اتفاقا در آنجاکمترازهرجامعمول است . بانوی شما حتما صفات قابل تمجیدی دارد و الاشما با او مزاوجت نمی کردید حال حساب کنید چند وقت است که کمترین تعارف و تحسین را باونکرده‌اید ؟

نویسندهٔ معروف‌بانو **دروتی‌دیکس** در یکی از مقالات خود نوشته است :

« تاصنعت تمجید وتعریف را نیاموخته‌اید زن مگیرید‌تحسین کردن از زنان قبل از عروسی مربوط بذوق و خواهش دل است اما تمجید از آنان بعداز مواصلت واجب‌وضامن‌سعادت‌است .

ازدواج آنقدر که محتاج تدبیر است نیازمند صراحت قول و بی‌پردگی گفتار نیست .

« اگر میخواهید هر روز یك غذای شاهانه صرف کنید هرگز بر طباخی بانوی خود عیب مگیرید هرگز میان او ومادر خودتان مقایسه‌ئی که تولید خشم کند منمائید بلکه بعکس دائماً هنر و سلیقه خانه‌داری اورا بستائید وعلنا اظهار شادمانی کنید که الحمدالله زنی گرفته‌اید که جمال ونوس و عقل منیرو وهنر **ماری آن** را جمع دارد (۱) حتی اگر روزی خوراك شما نا پخته و نان شما سوخته بود باز شکایت مکنید فقط بگوئید که غذا مثل همیشه خوب نیست زنیکه از غذای او تمجید کنند حاضر است که در کنار اجاق مطبخ خود را قربانی کند . »

باید در این بیانات حد اعتدال نگاهدارید که تصور فریب در حق شما نرود همین امشب یا فرداشب یکدسته گل نثار او نمائید و تبسمی برویش بکنید و چند کلمه شیرین باو بگوئید . اگر همه شوهران چنین میکردند آیا در شهر این قدر طلاق پیش میآمد .

میخواهید که بانوان را دلبستهٔ خود کنید سخن خود را راجع بآنان قرار دهید نسبت بمردان هم دستور همین است .
دیسرائلی که یکی از ماهر ترین رجال سیاسی انگلستان است می گوید : « باهرکس از خود او صحبت بمیان بیاورید خواهیددید که

---

(۱) ونوس ستاره زهره است که نزد یونانیان ربة النوع جمال است مینر و ربة النوع عقل است ماری آن نمونهٔ کامل خانه داری است .

چندین ساعت صرف استماع گفتار شما خواهد کرد »

پس دستور ششم برای جلب محبت دیگران اینست :

اهمیت آنها را برایشان محسوس سازید

تا این جا که رسیده اید مقداری از این کتاب‌راخوانده اید وقت آنستکه کتاب را بر هم نهاده و بی درنك مصمم شوید که این دستور ها را نسبت باولین شخصیکه ملاقات میکنید مجرا دارید تا معجز و کرامت به بینید .

شش وسیله

جلب محبت مردمان

دستور ۱ - صمیمانه نسبت بغیر علاقه مند باشید

دستور ۲ - تبسمی برلب داشته باشید .

دستور ۳ - بیاد بیاورید که نام هر کسی برای اوشیرین ترین و مهمترین لغت قاموسهاست .

دستور ٤ - گوش‌دادن را بیاموزید طرف خود را بشوق آورید که از خود سخن بگوید .

دستور ۵ - با مخاطب ازآنچه‌دوست دارد صحبت کنید .

دستور ٦ - صمیمانه و صادقانه اهمیت او را برای خودش محسوس سازید .

بخش سوم

دوازده وسیله برای اینکه دیگران را باخود همفکر وهمراه کنید

فصل اول

در هیچ مباحثه کسی بغلبهٔ تام نمیرسد

مدت کمی بعد از پایان جنك واقعهٔی برای من پیش آمد که درس عبرتی بود . در این وقت من پیشکار **سر راس اسمیت** بودم که در امپراطوری انکلستان همان مقام را داشت که **لیندبرك** در آمریکا، شبی در مجلس ضیافتی که بافتخار او داده بودند حضور داشتم در اثنای صرف غذا همسایهٔ من در سر میز قصهٔی نقل کرد که این عبارت در آن بود « خدائی هست که سرنوشت ما را بمشیت خود میسازد. اگر چه انسان هم در طرح نخستین آن دخالت داشته باشد انجامش بدست خداست » راوی حکایت اصرار داشت که این عبارت عیناً در توراة است و من میدانستم که اشتباه میکند هر کس تأملی میکرد میدانست که منشاء این سخن توراة نیست پس برای اظهار علم و ابراز اهمیت خود خواستم عبارت را اصلاح کنم — در صورتیکه هیچکس این تقاضا را از من نکرده بود — و باو گفتم که این کلام از **شکسپیر** است . اما طرف نپذیرفت و گفت . چطور ؟ این کلام شکسپیر است ؟ هرگز . ممکن نیست من در توراة دست دارم و مطمئن هستم که از آنجا می‌آید .

در سمت چپ من یکی از دوستان دیرینم نشسته بودموسوم به **فرانك گامون** که سالها در تحقیق آثـار شکسپیر رنج برده بود پس‌هردو روباو کرده‌داوری خواستیم مستر گامون بعدازشنیدن سخنان طرفین با پایش ضربتی سخت در زیر میز بپـای من زد و گفت

«**دیل** شما اشتباه میکنید حق باآقاست این عبارت‌از توراة نقل شده است»

آن شب بعداز مراجعت بدوست خود گفتم

«فرانك‌میدانستی که این کلام ازشکسپیراست؟»

« البته میدانستم در کتاب **هاملت** پردهٔ پنجم صحنه دوم واقع است امـا امشب ما در یك مجلس انسی دعوت داشتیم چرا بایستی خطای کسی را باو ثابت کنیم وصفای وقت را مکدرسازیم؟ آیـا این وسیله‌ایست که شمارا در نظر او محبوب سازد؟ چـرا نبایستی بگذاری که آبروی خود را حفظ کند. کسی از تورأی و داوری نخواسته بودچرا سخن او را قطع کردی؛ همیشه‌سعی کن که از مناقشه و مباحثه دوری بجوئی.»

من بی اندازه باین درس احتیاج داشتم زیرا عاشق مباحثه بودم‌درجوانی با برادرخود راجع بهر موضوعیکه پیش می‌آمدجدل میکردم در مدرسه منطق میخواندم و در استدلال دستی داشتم در هر مجلس مناظره حاضر میشدم پس از چندی آمـوزشگاهی برای تدریس طرز استدلال و احتجاج باز نمودم و با کمال شرمساری میگویم که مصمم بودم کتابی هـم راجع باین فن تألیف‌نمایم در هزاران مجلس مباحثه و مناظره حاضر شده دلایل طرفین را تجزیه

کرده خود در بحث شرکت جستم و بعد از آن همه تجربه باین نتیجه رسیدم که بهترین وسیلهٔ کامیابی در مباحثات این است که از ورود در آن اجتناب نمائیم. **از مباحثه چنان بگریزید که از مار زنگی یا از لههولناک می گریزند**

از ده مباحثه نه‌دفعه طرفین از مجلس خارج میشوند در حالیکه پیش از پیش درعقیدهٔ خود راسخ شده و خود را محق می پندارند.

در این نبردهاهیچکس غالب نیست زیرا که اگر مغلوب شوید مغلوب شده‌اید و اگر غلبه کنید باز هم شکست خورده اید چطور؟ توضیحش اینست. فرض کنیم که درمقابله با خصم خود موفق و فیروزمند شده‌باشید و باو ثابت کرده باشید که جاهل است بعد؟ البته دستهای خود را از فرط شادمانی بهم می مالید اما فکر کنید که طرف شما درچه حال است. شما حقارت و نادانی او را برایش محسوس و خود خواهی او را مجروح نموده‌اید و از غلبهٔ خود داغی بر دل او نهاده اید. این مثل را شنیده‌اید که گفته‌اند

هر که رامغلوب کردی درسخن　　گشت راسخ‌تر درآراء کهن

در یکی از شرکت‌های بزرگ بیمه این عبارت را برای همه نمایندگان و کارمندان شرکت شعار قرار داده اند. « **هرگز بحث مکنید** ».

راه متقاعد ساختن بحث کردن‌نیست این دو امر ابداًارتباط و پیوندی بیکدیگر ندارند راه نفوذکردن در افکار مردمان‌غیراز این‌است.

چند سال پیش شاگردی داشتم از مردم ایرلند موسوم به

پاتریك اوهیر که جوانی با محبت و ساده بود اما سبحان الله چقدر میل بمباحثه و ستیزه داشت ، وقتی نزد من اعتراف میکرد که شغلش نمایندگی اتومبیلهای بار بری است ولی در کار خود کامیاب نمیشود بعد از باز جوئی معلومم شد که اوهمیشه با اشخاصیکه مایل است آنها را مشتری خود کنند بمباحثه و ستیزه می پردازد و آنان را بخشم می آورد در حین گفتگو شروع بجدل وفریاد کرده اختیار از دست میدهد اگر مشتری عیبی از اتومبیلهای او بگیرد فوراً سرخ میشود و میخواهد بیقهٔ او بچسبد در هر بحثی غالب میشود مکرر در موقع بیرون آمدن از نزد مشتری با خود گفته است « هادیدی چطور سخنش را در دهانش کوبیدم »

پاتریك میگفت بعد از لحظه‌ئی با خود می آمدم ومیگفتم ای دل غافل عجب کاری کردم ، درست است که سخنش رادردهانش کوبیدم ولی چیزی هم باو نفروختم »

من شروع باصلاح خلق پاتریك کردم ولی درس اولم این نبود که چگونه سخن باید گفت بلکه این بود که چگونه باید خاموشی اختیار کرد .

مستر پاتریك اوهیر امروز اولین نمایندهٔ فروش شرکت **وایت موتور** نیویورك است طرز عملش چطور است از دهان خودش بشنوید :

« اکنون وقتیکه بنزد مشتری میروم اگر درجواب پیشنهاد من برای خرید اتومبیل وایت بگوید « چه ، من اتومبیل وایت بخرم ؟ نمیخواهم . بی دوام و فاسد است استحکام ندارد اگر رایگان هم بدهند نمی پذیرم میخواهم یك کامیون **اوتل** سفارش

بدهم . »

من در پاسخ او با کمال آرامی میگویم .

« ملاحظه بفرمائید دوست‌من، کامیونهای‌اونتل بسیار خوبند اگر سفارش بدهید مغبون نخواهید شد شرکت اونتل بنگاه خوبی است و کار های ظریف انجام می دهد .

« دفعة طرف ساکت میشود و نمیتواند چیزی بگوید زیرا که موضوعی برای بحث ندارد ممکن نیست تا شب همین تمجید را از اونتل تکرار کند . بعد از خاموش شدن او من صحبت را تغییر میدهم و مشغول شمردن صفات و مزایای کامیون های وایت می کردم »

« سابقاً اخلاق من طور دیگر بود بمحض اینکه مشتری با من مخالفت میکرد و از بنگاه دیگر تعریف مینمود من از جا بدر میرفتم و مشغول انتقاد وعیبجوئی از آن بنگاه میشدم هر قدر بیشتر عیبجوئی میکردم مشتری بیشتر در دفاع ابرام میورزید و در ایمان خود نسبت به برتری آن بنگاه راسخ تر میگردید

« وقتیکه بیاد احوال گذشتهٔ خود میافتم با حیرت از خود می پرسم که واقعاً من چطور موفق بفروش چیزی میشدم ؛ سالها از عمر گرانمایه را صرف مشاجره و ستیزه کرده برای خود دشمن تهیه دیده ام امروز خاموش ماندن را آموخته ام و سودها برده ام . »

فرانکلن گوید : « ممکن است با مشاجره ومباحثه خصم‌خود را مجاب و سرگردان کنید اما چنین غلبه ئی بیهوده است زیرا که هرگز موافقت صمیمانهٔ طرف را حاصل نتوانید کرد . »

حال خود شما کدام را اختیار میکنید ، غلبهٔ ظاهری وقهری را یا موافقت صمیمانه را ، کمتر اتفاق می‌افتد که این هردو راکسی باهم بدست بیاورد.

ویلیام‌ماك آدو وزیر کشور در زمان ریاست جمهوری **ویلسون** بعد ازسالها فعالیت‌سیاسی باین‌عقیده‌رسیده بود که «هرگز جاهلی راه بقوهٔ منطق نمی توان متقاعد کرد » اما اینکه گوید جاهل را نمی توان متقاعد کرد مسامحه نموده است تجارب‌طولانی مدت عمر این درس را بمن داده است که هیچکس را اعم از جاهل و عالم نمیتوان بتغییر عقیده واداشت پایهٔ عقلی و مدارج علمی‌او هر چه باشد .

قصهٔ **فردریك‌پارسون** را بشنوید، که بازرگانی معروف بود و با مأمور وصول درآمد اختلاف حسابی‌پیدا کرد مأمورمبلغی از بابت درآمد وجهیکه بالغ بر ۹۰۰۰ دلار بود مطالبه میکرد پارسون میگفت من این‌وجه را از طرف خود نگرفته‌ام‌وهرچندجزء مطالبات من است ولی طرف نمی تواند بپردازد و سوخت است بنا براین چه مالیاتی باید از آن بابت‌بدهم ؟ مأمور باکمال‌برودت میگفت : «این بمن مربوط نیست این قلم جزءدرآمد سالیانهٔ شما منظورشده وباید مالیات‌آن‌رابدهید. »

مستر پارسون میگفت : «من و مأمور مدت یکسال در این گفتگو بودیم هیچ دلیل و هیچ‌برهانی آن مرد لجوج را متقاعد نمیکرد هرچه بیشتر بحث میکردم بیشتر ابرام میورزید .... آنگاه مصمم شدم که روش‌خود را مبدل کرده حس‌خودخواهی اوراتحریك

کنم پس باو گفتم:

« تصور میکنم که این موضوع بالنسبه بکارهای مهم و مشکلات دیگری که شما در پیش دارید چندان مهم نیست من خود قدری مسائل مالی تحصیل کرده‌ام بی اندازه عشق و علاقه باین قبیل مباحث دارم .... فرقیکه هست در این است که من‌معلومات خود را ازکتاب گرفته‌ام ولی شما تجارب خود رادر جریان امور و هنگام روبروشدن با اشخاص مختلف کسب کرده‌اید .... گاهی من‌مایل بداشتن شغلی نظیر شغل شما میشوم زیرا که شخص درچنین کارها تجارب گرانبها حاصل‌میکند. »

« درست این نکته را ملاحظه فرمائید که من درطی این اظهارات کاملا صمیمی وصادق بودم .

«مأمور مالیات در صندلی خود قد بر افراشت و ازخودواز حرفهٔ خود شرحی بیان نمود و چندین تقلب و قاچاق‌عجیب راکه کشف کرده بود ذکر کرد رفته رفته خوی دوستانه گرفت‌وازحال فرزندان خود شمه‌ئی بیان‌کرد و چون از نزد من بیرون رفت گفت تجدید نظری درکار شما خواهم کرد و نتیجه را بشما اطلاع خواهم داد.

«سه روز بعد باز گشت و گفت که مطابق میل‌شماآن‌قلم را از جمع بدهی‌بیرون آورده وشما رامعاف‌داشته‌ام.»

این واقعه دلیل روشنی است از این ضعف که در نهادبشر هست مأمور مالیات سعی داشت که اهمیت خود را بثبوت برساند در آغازکار با ابرازقدرت رسمی خودباین مقصودنایل‌آمداماهمینقدر که طرف اهمیت او را شناخت مباحثه ختم شد و مردشکفته‌وشاد

گردید و محبت و رحم وانسانیت‌اوظاهر شد

کنستان پیشخدمت‌درجه اول **ناپلئون** در کتابیکه باسم یادگار زندگی خصوصی ناپلئون نوشته گوید من غالبا با**ژوزفین** زن امپراطور بازی بیلیارد میکردم اگر چه در این بازی مهارتی بکمال داشتم کاری میکردم که همیشه‌غلبه با حریف بود واوازاین پیش آمد حظی وافر میبرد... »

از این عمل کنستان پندی‌باید‌گرفت مشتری و دوست‌وزن و سایر حریفان زندگانی را مجال باید داد که گاهی در مناقشات بی اهمیتیکه باما پیدا میکنند غالب شوند ولذتی ببرند.

بودا گفته است: « **کینه را کینه بپایان نمیرساند عشق قاطع کینه است**»

سوء تفاهم را با مباحثه و مشاجره نمی توان بر طرف کرد بلکه تدبیر و مهارت و سیاست و خوی صلح جویانه لازم است و باید شخص این قدرت را داشته باشد که خود را بجای حریف فرض کند.

روزی لینکلن رئیس جمهور آمریکا افسر جوانی را دید که بایکی از رفقایش بنزاع برخاسته بود رو باو کرده **گفت**: « مردیکه طالب کمال و ترقی است اینقدر مجال ندارد که‌عمر رادربحث‌وستیزه با این و آن‌صرف کند وبمجادلات شخصی‌بپردازد این امور آئینه اخلاق راتیره میکند و عنان تسلط بر نفس را از کف می رباید مترسید و گاهی حق رابطرف بدهید و بگذرید اگر بسگ درنده‌ئی برخوردیدبهتراست که‌ازراه او بکناری روید و برای عبور با او بمجادله نپردازید زیرا که بر فرض پس از

گزیدن سگ را هلاك كنید باز جراحت باقی میماند . »

پس برای همرأی کردن دیگران با خود نخستین‌دستور از اینقرار است !

بهترین وسیله غلبه‌در مشاجره و مباحثه احتراز از ورود در مشاجره و مباحثه است •

فصل دوم

راه مستقیم دشمن تراشی و طریق احتراز از آن

تئودور روزولت در زمان ریاست جمهور خودمیگفت هفتاد و پنج درصد قضاوتهائیکه میکنم درنظرخودم قابل اعتماد تام نیست . اگر حال یکی از رجال معروف قرن بیستم چنین باشد وای بر سایر مردمان که از جمله متوسطین بشمارند !

اگر واقعاً شما قطع میداشتید که لا اقل پنجاه درصدافکار و احکامتان مقرون بصواب است هیچ مانعی نداشت در محله **وال استریت** که مکان توانگران نیویورك است منزل کنید و روزی یك ملیون دلار بدست بیاورید . کشتی برای تفریح خود بخرید و یکی از ستارگان سینما و تأتر را بهمسری اختیار کنید . اما اگر شما تا اینقدر هم یقین ندارید یعنی اگر مقدار یقینیات شما به پنجاه در صد هم نمیرسد پس چرا دیگران را ببطلان عقیده و سخافت رأی محکوم میسازید ؟

شما میتوانید بانگاهی، با تغییر لحنی، باحرکتی، طرف خود را مطلع کنید که اشتباه میرود و محتاج گفتار نیستید زیراکه اگر بگوئید خطا میرود هرگز اورا با عقیدهٔ خود موافق نتوانیدساخت بسبب آنکه شما بااین بیان لطمهٔ مستقیمی بعقل و فکر اوزده‌ایدو خود پسندی او را مجروح کرده اید این عمل او را باعتراض وامیدارد ولی هیچوقت بتغییر عقیده نمیکشاند .

در این وقت ممکن است همهٔ منطق افلاطون وارسطو را بر سر او بکوبید اما عقیدهٔ باطنی اورا مبدل نتوانیدساخت‌زیراکه او را زخمی کرده اید .

در موقع گفتگو هرگز کلام خود را با این سخنان آغاز مکنید : « **من بشما ثابت‌میکنم... من مدلل میسازم..** » چه این قبیل کلمات مفهومش اینست که « من از شما زیرك ترم و عقیدهٔ شما را دیگر گون خواهم کرد »

این در واقع دعوت بنبرد است باعث میشود که خصم در مقابل شما صف آرائی کند .

حتی در موارد بسیار مساعدهم اصلاح افکارمردمان دشوار است تاچه رسد باینکه مزید بر علت شویم و سدهای‌سدید دربرابر خود بتراشیم .

اگر میخواهید بنکته ئی را به‌ثبوت برسانید باید کسی را واقف نکنید و چنان با چالاکی و مهارت عمل نمائید که کسی حدس نزند چه مقصود دارید پند آن شاعر را بکار بندید که می گفت :

بیاموزید بی آنکه شمارا آموزنده بدانند

« علم جدید را مثل تذکر امر فراموش شده وانمود کنید »

لرد چستر فیلد بفرزند خود میگفت :

« ای پسر اگر توانی از دیگران خردمند تر باش اما این برتری را از آنان پوشیده دار »

امروز من هیچیك از اموری را که بیست سال قبل یقین داشتم باور ندارم مگر جدول ضرب وحتی گاهی نسبت بصحت این جدول هم بشك میافتم و آن وقتی است که نظریه انشتین را میخوانم بیست سال دیگر شاید هیچیك از مطالبی را که در این کتاب گفته ام باور نداشته باشم .امروز عقاید من خیلی کمتر جزم و قطعی است تا زمان پیش سقراط در آتن بشاگردان خود مکرر میگفت : من جز یك چیز چیزی نمیدانم و آن اینستکه هیچ نمیدانم.»

چه میفرمائید من هرگز خود را قوی تر از سقراط نمیپندارم از این جهت است که دیگر بمردم ثابت نمیکنم که اشتباه میروند از این روش خود نتایج مطلوب گرفته ام

اگر کسی اظهاری کرد که بنظر شما خطا بود گویا بهتر این باشد که در پاسخ او باین عبارت شروع کنید

« ملاحظه فرمائید . من با این نظر موافق نبودم ولی ممکن است اشتباه کرده باشم غالبا دچار اشتباه میشوم خیلی میل دارم عقیده خور را اصلاح کنم . . . . میل دارید مطالب را بدقت مورد آزمایش قرار دهیم » جمله هائی از قبیل « من غالبا دچار اشتباه میشوم ، این مطلب را باهم مورد آزمایش قرار دهیم» از حیث

نفوذ در شنونده سحر میکند در عالم کسی نیست که از این قبیل کلمات بخشم آید .

بر رسی‌ودقت در امور کاردانشمندان‌است‌چندسال‌قبل روزی بزیارت **استفن سن** سیاح نایل شدم این‌شخص که یازده‌سال در حوالی قطب شمال بسر برد وجز گوشت‌و آب غذائی تناول‌نکرد در ضمن گفتگو بعضی از تجارب خود را برایم شرح داد، پرسیدم از این زحمات چه مقصود داشتید و میخواستید چه چیز را ثابت کنید گفت . **علماء درصدد ثابت نمودن‌هیچ‌امری برنمی آیند فقط کنجکاوی میکنند و اموری را کشف می نمایند »**

شما چه مانعی دارید که پیرو علماء شوید ؟

اگر بی درنك بخطای خود اقرار کنید هیچوقت درد سری پیدا نمیکنید این‌اعتراف فوراً مجادله را خاتمه میدهدو طرف را وادار میکند که تا ممکن‌است رعایت عدالت و بی طرفی‌وجوان مردی را در باره شما بنماید و ضمناً او نیز بخطای خود اعتراف خواهد نمود.

اگر شما متوجه شوید که‌شخصی‌بخطا میرود وفوراً آن‌لغزش را ظاهر کنید میدانیدچه خواهد شد این واقعه را بشنوید:

مستر S از وکلای جوان داد گستری نیویورك در داد گاهی حضور داشت و دعوائی را در باب خرید و فروش اسلحه دنبال میکرد یکی از قضات روباو کرده گفت « در قانون‌دریائی شش ســال قیدشده است . این‌طور نیست؟ » مستر S ایستاده‌بدقت بقاضی نگریسته ببانك بلند گفت سرکار، در مواد قانون‌دریائی

در این باب هیچ مدتی تصریح نشده است !»

مستر S میگفت · «وقتیکه این سخن را اداکردم سکوتی سنگین بردادگـاه فرو افتاد و حـرارت مجلس بدرجهٔ صفر رسید قاضی اشتباه کرده بود و من خطای او را ندکر داده بودم. آیا این وسیلهٔ جلب نظر او بود ؟ خیر. نتیجه این شد که با وجود بیانات فصیحی که کردم و با اینکه قانون با من کاملا مساعد بود محکوم شدم ، من خطائی عفو نشدنی مرتکب شده بودم شخص عالم و معروفی را علناً تخطئه نموده بودم»

مردمانیکه قوه قضاوتشان کاملا سالم و روشن باشد بسیار نادرند ما اکثر مردمانی لجوج و مغرض هستیم حسد و بدگمانی و بیم و آرزو و غرور عقل ما را تیره کرده است حال اخلاق خودرا بررسی کنید اگر می بینید غالباً میل دارید خطاهای طرف خـود را برخ او بکشید باید در پی چاره برآیید و هر روز صبح قبل ز چاشت بزانو در آمده باحضور قلب کامل این فصل را بخوانید که از کتاب پرفسور **جیمس هاروی روبینسون** موسوم به آمادگی نیروی روحی اقتباس شده است

«مکرر اتفاق میافتد که بخودی خود بدون هیچ زحمت و اضطرابی عقاید خود را مبدل میسازیم اما اگر کسی ما را از اشتباه و لغزشی واقف سازد دفعة انقلابی در ما حاصل میشود و در مقابل این تهمت میایستیم و حال دفاع بخود میگیریم. ما با سهولت غریبی عقیده‌ئی را قبول میکنیم ولی بمحض اینکه کسی بخواهـد آن را از ما بگیرد دیوانه‌وار بدفاع میپردازیم مسلماً علقهٔ ما باصل اعتقادی که داریم نیست بلکه حس خود خواهی خود رادرخطر مییابیم ....

ضمیر من و مرا و مال من برای هر کسی مهمترین کلمات عالم محسوب میشود و هر کس باین مطلب توجه کند مثل اینست که قدم در دهلیز عقل و حکمت نهاده باشد ، این ضمایر باهر اسمی ذکر شوند در تأثیر و قوت یکسانند غذای من خانهٔ من پدر من میهن من خدای من باختلاف موقع از حیث دلبستگی برای ماچندان تفاوتی ندارند ، اگر کسی بما بگوید ساعت شما کند است اتومبیل شما از مد افتاده است ممکن است همانقدر بخشم آییم که اگر بما بگویند اطلاعات شما در باب جداول کرهٔ مریخ یا ارزش طبی سالیسیلات یا کیفیت تمدن فراعنهٔ مصر غلط است .... آرزو داریم در میان عقایدی که آنها را حقیقت پنداشته بودیم پیوسته باقی بمانیم . اگر یکی از آنهارا در خطر زوال ببینیم آشفته شده درپی دلایلی بر می آئیم که صحت آنها را اثبات کند بعبارت دیگر آنچه را نام حجت و دلیل داده‌ایم یك سلسله عذرهائی است که میتراشیم برای صیانت و نگاهداری عقاید عتیقی که در نظر ما عزیز و گرامی هستند »

یاد دارم که وقتی نقاشی را بتزیین بنا و ترتیب پرده‌های اطاق خود گماشته بودم کارگر مقصود مرا انجام داد لکن صورت حسابی پیش من گذاشت که آه از نهادم برآورد

چند روز بعد یکی از دوستان بخانهٔ ما آمد من رنگ اطاق ها را باو نموده ضمنا قیمتیکه داده بودم باو گفتم آن دوست فریاد بر آورد و بالحنی فاتحانه گفت : چطور ؟ این دهشتناك است بنظرم می‌آید کلاه بزرگی برسرت نهاده باشند »

سخن دوست من صحیح بود لکن انسان مایل نیست حقایقی را که برایش ناگواراست بشنود پس من بدفاع برخاستم و بدوست

خود گفتم جنس خوب را بهر قیمت بدهند گران نیست نمیتوان اشیاء تجملی و صنعتی را ببهای پست بدست آورد .

روز بعد خانمی از آشنایان بخانه ما وارد شده از لطافت رنگها تمجید کرده و با عشق و علاقه تمام افسوس خورد که نمیتواند چنین خرجی برای رنك آمیزی عمارت خود بکند این کلام درمن تولید حال دیگری کرد در پاسخ گفتم من هم هرگز چنین خرج گزافی را تحمل نمیتوانم بکنم اتفاقا اینطور شد و گرفتار شدم و الا این نوع رنك گران تر از آنست که امثال من بتوانند درخانه خود بکار ببرند»

ما وقتی خطائی بکنیم بسهولت نزد خود اعتراف خواهیم کرد و دیگران هم اگر قدری مهارت داشته باشند با شیرین زبانی و لطف و خوشی می توانند ما را با قرار خطاهای خودوادار ندحتی در چنین مواقعی بر خود بالیده از صدق لهجه و شجاعتی که در بیان لغزشهای خود بخرج میدهیم مباهات میکنیم ولی اگر در طرف بخواهد قهرا مارا به بیان این اقرار نا مطبوع وادارد هرگز موفق نخواهد شد .

هوراس گریلی که یکی از مشاهیر ارباب جرایدبود در ایام جنك افتراق امریکائیان شدیداً با سیاست **لینکلن** مخالفت میورزید از راه تهدید و انتقاد و هجو به لینکلن میتاخت و تصور میکرد باین وسایل میتواند اورا باخود همراه کند ماهها بلکه سالها بدین منوال گذشت تااینکه لینکلن بدست شخصی **بوث** نام بقتل رسید و هوراس مقاله نا هنجار و مسخره آمیزی نسبت برئیس جمهور مقتول نوشت

آیا حملات هوراس ذره‌ئی در عزم و عقیدهٔ لینکلن تغییر داد و بعد ازوفات او در کسی مؤثر افتاد ؟ ابداً ناسزا و دشنام هیچوقت کسی را متقاعدو معتقد بچیزی نکرده است .

اگر طالب کمال هستید ومیخواهید راه مسلط شدن بر غیر وهمعقیده ساختن دیگران رابیاموزید شرح حالی‌را که بنیامین فرانکلن از خود نوشته است بخوانید . این کتابی است که نظیرش ازحیث جاذبه و شورانگیزی کم است یکی از ارکان ادبیات آمریکائی بشمار می آید در ابن تألیف فرانکلن شرح میدهد که چگونه بر عادت ناهنجار و میل ناشایستی که بانتقاد و جدل داشت غالب آمد و رفته رفته یکی از رجال سیاسی آمریکا شد که از حیث لطف طبع و کمالات دیگر نظیرش در تـاریخ این کشور دیده نشده است .

در ایامی که فرانکلن هنوز جوانی خام و بی تجربه بود یکی از دوستان کهن اورا در خلوت نصیحت ها کردو حقایق تلخی باو گفت از اینقرار

« تو جوان‌سر کشی هستی هر کس را هم رأی‌خود نبینی بدرشتی و خشونت عجیبی با او رفتار میکنی جوابهای ردی که باشخاص میدهی فرقی با سیلی و مشت ندارد از این رو همه‌کس از تو گریزان است . دوستانت غیبت ترا بر حضور ترجیح میدهند تو خود بهتر از هر کس ازاین احوال آگاهی هیچکس قدمی در راه اصلاح خلق تو بر نمی دارد زیراکه زحمت بیفایده‌است نرودمیخ آهنین برسنك . از این رو توهیچ راهی برای افزایش معلومات فعلی خود نداری درهای تجربه وپیشرفت بر روی تو بسته استودانش‌تو بسیار

ضعیف و ناچیز است .)

چیزی که خیلی قابل توجه است استقبالی است که فرانکلن از این نصایح تلخ و شدید کرد استعداد فکری و انصاف او بحدی بود که میدانست سزاوار این ملامتها هست و اگر خود را اصلاح نکند چه آفت‌هائی در راه خواهد داشت پس ناگهان راه راتغییر داد و در صدد اصلاح خود بر آمد و دراین‌باب گوید :

« این اصل را شعـار خود قرار دادم که هرگز در مقابل عقیدهٔ حریف ایستادگی صریح بخرج ندهم و عقاید خود را هرگز بنحو قطعی و مثبت برزبان نرانم و حتی از ایراد الفاظی که‌حکایت از قطعیت رأی‌میکند خود داری نمودم مثلا خود را عادت دادم که کلماتی مثل : « محققا » « بی شبهه » و نظایر آن نگویم ودر عوض این کلمات را در سخن خود جای بدهم که نرم تراست‌مثل: « بنظر من » « بگمان من » « تا آنجا که اطلاع دارم » وغیره. بعد از این تاریخ هروقت کسی در حضور من رأی غلطی اظهار میکرد این قوه را در خود یافته بودم که بتوانم از تکذیب شدید وانکار صریح‌خود داری نمایم و ضعف رأی او را بروی او نکشم‌بلکه باین ترتیب وارد گفتگومیشدم و میگفتم‌که در موارد دیگرممکن است این نظر شما صحیح باشد لیکـن در این مورد بخصوص بنظر من موضوع قدری مختلف‌است .

«چیزی نگذشت‌که فواید این اسلوب معاشرت بر من‌ظاهر گردید و روابط من با مردمان لطیف تر و مطبوع‌تر شد آرائی که با سادگی و بدون ادعا اظهار میکردم خیلی بهتر مقبول می‌افتاد و کمتر مورد مخالفت قرار میگرفت از این گذشته در مواقع اشتباه

و لغزش احساس لطمهٔ شدیدی نمیکردم و باین ترتیب در کمال سهولت میتوانستم طرف را با خود همرای قرار دهم و آراء صحیحهٔ خویش را بقبولانم.

« این روش که از آغاز کار با طبیعت من سارش نداشت بسیار دشوار بود لکن رفته رفته چنان مأنوس و معتادشدم که بجرات میتوانم بگویم در ظرف پنجاه سال اخیر هیچکس یك رأی خشن و قطعی از من نشنیده است تصور میکنم علت عمدهٔ قبول عامی که پیدا کردم و اهل کشورعموما نطریاتم را در خصوص تغییرقوانین پذیرفتند یکی همین رفتار و اسلوب معاشرتم بود دیگر عفت وعزت نفس فوق العادهٔ که پیش گرفته بودم. نفوذ عظیمی که در مجالس ملی یافتم باز مرهون این طریقه بود و الا از حیث نطق خطیبی عادی محسوب میشدم کلامم عاری از فصاحت و بلاغت بود هنگام گفتار مردد بودم و از صحت الفاظ خود شك داشتم باوجوداین ضعف گفتار باز موفق میشدم که حاضران را با خود همرأی و هم عقیده سازم. »

حال به بینیم اسلوب بنیامین فرانکلن برای بازرگانان چه نتایجی داده است.

مستر **ماهونی** سازندهٔ ماشین های مخصوص استخراج نفت از طرف یکی ازاهالی جزیرهٔ **دراز** سفارش مفصلی دریافت کرد نقشهٔی تسلیم مشتری کرد که مورد قبول شد و فوراً شروع بساختن ماشین کرد. بدبختانه در آن اثنا واقعهٔ ناگواری رخ داد مشتری که مستر S نام داشت نقشه و طرح ساختن ماشین را ببعضی از دوستان خود نمود دوستانش گفتند این طرح بکار نمی آید فلان

قسمتش بسیار پهن و فلان قطعه‌اش بسیار باریك و فلان جایش کوتاه و فلان قسمتش خیلی بلند است و چنین است و چنان است خلاصه بقدری در گوش مستر S خواندند که بیچاره دیوانه وار تلفون را برداشته بصاحب کارخانه اخطار کرد که چنین ماشینی را طالب نیست. مستر ماهونی گوید :

« من شخصاً طرح مقدمات کار را بررسی کردم و دیدم هیچ عیبی ندارد و از خارج هم میدانستم که نه مستر S نه دوستان او از کیفیت این ماشین‌ها اطلاعی ندارند و هر چه میگویند بی اساس است اما ابداً بروی او نیاوردم و از خطر نرسیدم . برخاسته بخانهٔ او در جزیرهٔ دراز رفتم بمحض اینکه مرا دید از جای برجست و بسرعت مرا استقبال کرده تند تند مشغول سخن گفتن شد اضطراب و هیجان او بحدی بود که مشت را گره کرده حرکت میداد . بنای ناسزا گفتن گذاشت و مواد و مصالح کار مرا تقبیح کرد و در پایان بیانات خود پرسید خوب حالا چه خواهید کرد ؟

« من با نهایت آرامی گفتم هر چه بفرمائید شما مشتری هستید شما پول میدهید بنابراین طبیعی است که کار باید موافق میل شما باشد . . لکن باید کسی مسئولیت این سفارش جدید را بعهده بگیرد بنابراین اگر تصور میفرمائید که نظر خودتان صائب است لطفاً نقشهٔ ماشین را طرح کرده بدهید که از روی آن بسازیم با اینکه مقدمات اجرای سفارش نخستین شما برای ما تا این ساعت ۲۰۰۰ دلار تمام شده است این ضرر را تحمل میکنم و رضای خاطر شما را ترجیح میدهیم . لکن مجدداً عرض میکنیم که اگر واقعاً میخواهید این تغییرات در ماشین داده شود خودتان باید مسئولیت

را بعهده بگیرید. اما اگر اجازه بدهید که همان طرح اول را اجرا کنیم چون بعقیدهٔ ما هیچ عیبی ندارد خود ما مسئولیت آن راقبول خواهیم کرد .

« در مدتی که من مشغول صحبت بودم مستر S رفته رفته آرام شده‌بود و چون سخن‌من بپایان رسید گفت بسیار خوب‌باشد طرح خود را دنبال کنید اما اگر اشتباه کرده باشید پناه بخدا از عاقبت آن اندیشه نمائید »

« کار ما اشتباهی‌نداشت‌نتیجه درست بود ومسترSدوسفارش دیگر هم از آن وقت بکار خانهٔ ماداده است .

« .... در اثنائی که مستر S پیش آمد و ناسزا گفت و مشت گره کرده‌را دربرابر روی من نگاهداشت وگفت تو هیچ از کار خوداطلاعی نداری اگر خود داری فوق‌العادهٔ من‌نبود حتماً در صدد دفاع برآمده و باهمان لحن شروع بجواب میکردم اما خود را نگاهداشتم وپاداش صبر را دیدم اگر من هم عقیدهٔ خود را در باب جهل و بی اطلاعی او ابراز میکردم‌و آتش نزاع بالامیگرفت چه میشد ؟ دعوائی پیش می‌آمد کار بداد گاه میکشید مشتری از دست میرفت متضرر میشدم و دشمنی برای خود میتراشیدم بلـی اعتقاد راسخ من بر این است که هرگز بهیچکس نباید صریحاً گفت که شما بغلط میروید این اسلوب ناپسندی است . »

من دراین فصل چیز تازه‌ئی نگفته ام نوزده‌قرن پیش عیسی میفرمود :

«در مشارکت بارای خصم خود شتاب کن »

بعبارت دیگر هرگز با مخاطب‌خود جدل مکن خواه‌مشتری

باشد خواه عیال و خواه دشمن و بیگانه هرگز با او ستیزه روامدار باو مگو که در اشتباهی او را بخشم میاور حسن تدبیر و سیاست را همیشه منظور بدار.

دوهزار ودویست سال قبل از ظهور مسیح فرعون پیر مصر موسوم به **آخ.وی** فرزند را چند پند گرانمایه داده است که امروز هم مورد احتیاج عظیم ماست.

فرعون در گوش فرزند گفت . **«مدبر باش تا آسان تر بمراد خود برسی»** پس اگر میخواهید که مردمان را با خود همرأی سازید قاعدهٔ دوم را مرعی بدارید.

عقاید طرف خود را محترم شمارید

هرگز باو مگوئید که بخطا میرود

فصل سوم

بخطای خود اعتراف کنید

من در خارج شهر نیویورك منزل دارم نزدیك خانه من گوشه جنگلی وحشی هست که خاربنانش در فصل بهار ازشکوفه چادری سفید بر سر می افکنند در سایهٔ این چادر سنجابها بچگان خود رامی پرورند گلهای ستاره شکل در این جنگل ببلندی سوار میرسد اسم این مکان **فارست پارك است** . . من دوست دارم که در آنجا باتفاق **رکس** که سگ کوچك من است تفرج کنم ، این حیوانی است بسیار مطبوع ، مهربان و بی آزار و چون دراین گوشه جنگل هیچوقت بکسی مصادف نمیشوم من عادة زنجیرش را بازمیکنم و او راآزادی میدهم

یك روز ناگهان بژاندارم سواری برخوردیم که خیلی میل داشت قدرت خودرا ابراز کند چون مرادید فریاد کشید .

«چرا میگذاری این حیوان بی زنجیر و دهان بند دراین پارك بدود ؟ مگر نمیدانی که این کار ممنوع است؟»

من با ملایمت جواب دادم : «بلی میدانم ممنوع است ولی تصور نمیکردم که سگ من دراینجا موجب زحمتی باشد.»

ژاندارم بانك زد . « چطور نمیدانستی قانون اعتنائی باین حرفها ندارد و تصورات شما را بچیزی نمی خرد این سك ممکن است سنجابی را بکشد یا طفلی را مجروح کند خلاصه این بار شمارا میگذارم بروید اگر دفعهٔ دیگر این سك را رها ببینم ناچارم که شما راجلب کنم . »

من با کمال اطاعت وعده دادم که فرمان بردار خواهـم بود . و بقول خود عمل کردم . چند روز گذشت اما رکس پوزه بند را دوست نداشت و ما مصمم شدیم که هرچه بادا باد یك بار دیگر قماری بکنیم تا چندی مانعی پیش نیامد یك روز بعد از ظهر از تپه ای بالا میرفتم که ناگهان قدرت قانون را دیدم که در شخص شخیص همان ژاندارم تجسم یافته در برابر ما ظاهر شد و رکس مستقیما بجانب او میرفت .

کار از کار گذشت میدانستم که هیچ گذرگاهی نیست پس قدم پیشنهاده منتظر عتاب و خطاب ژاندارم نشدم و گفتم

« آقا من بخطای خود اقراردارم هیچ عذری نمیتوانم بیاورم شما هفته گذشته بمن اخطار کردید که اگر بار دیگر سگم را بی پوزه بند در اینجا رها کنم باید جرمی بپردازم »

ژاندارم با لحنی ملایم جواب داد « بلی مسلما همین طور است من درست از مطلب آگاهم شخص گاهی هوس میکند کـه چنین سك کوچکی را آزاد کرده بگذارد قدری بدود مخصوصا اگر کسی در اطراف پیدا نباشد »

گفتم . « بلی درست است شخص گاهی هوس میکند ولی

در هر حال قانوناً ممنوع است »

ژاندارم گفت: « من گمان نمیکنم که حیوان کوچکی مثل این یکسی آزاری برساند» من باز پافشاری کرده گفتم « بلی اما ممکن است سنجابها را بگیرد و خفه کند :

ژاندارم گفت « گوش کنید نباید کارها را خیلی سخت گرفت تکلیف شما این است که بگذارید سکتان از آنطرف برود و از نظر من پنهان شود من او را ندیده میگیرم . . . باین ترتیب مطلب خاتمه پیدا میکند! »

این ژاندارم هم مثل سایر مردم عالم بود میخواست قدرت خود را اثبات کند پس وقتیکه من خودرا بزهکار شناختم تنها راهی که برای او ماند که احترام و اهمیت خود را نگاه بدارد این بود که خود راجوانمرد و باگذشت نشان بدهد.

حال تصور کنید که من درصدد اثبات بی تقصیری خود بر می آمدم چه اتفاق می افتاد مشاجره و مباحثه شروع میشد و شما میدانید که عاقبت هرجدالی چیست .

بجای اینکه باوا دست بگریبان شوم تصدیق کردم که حق با اوست وخطاازجانب من است من این اقرار را با کمال صداقت و صراحت و صمیمیت کردم قضیه در کمال خوبی خاتمه یافت من بجای او حرف زدم و او از جانب من سخن گفت .

وقتیکه برما معلوم شد که سزاوار تنبیهی هستیم آیا بهتر نیست که خود آن را استقبال کرده اعتراف بگناه کنیم آیا ملامتی که ما بخود میکنیم ملایم تر از توبیخی نیست که دیگران بنمایند ؟

شتاب کنید که هر ناسزائی که غیر میخواهد بشما بگوید خودتان بگوئید قبل‌از طرف آن کلمات را بر زبان برانید تاخصم شما بی سلاح‌شود در اینصورت ۹۰ در صد امکان دارد که طرف جنبهٔ محبت آمیز و بخشاینده بخود بگیرد و چشم از لغزش شما بپوشد .

فردینان وارن نقاش‌بهمین تدبیریکی از مشتریان غضبناك خود را جلب کرد بیان خود او چنین است

« در حرفه‌ئی که ماداریم شخص‌باید خیلی دقیق‌ومنظم‌باشد بعضی از ناشران کتاب متوقعند که فرمایشاتشان را بیدرنك انجام دهیم و دراینموقع شخص غالبا دچار اشتباهاتی‌میشود. من با یکی از ناشران کتاب آشنائی داشتم که میکوشید هر طور هست لغزش نقاش راپیدا کند وبرخ او بکشد . مکرر اتفاق می افتاد که‌من‌ازنزد او بیرون می آمدم درحالیکه ازانتقادات او مخصوصا طرز بیانی که داشت غضبناك و رنجیده خاطر بودم. در این اواخر من‌یك‌سفارش فوری او را دراندك مدتی حاضر کرده تحویل دادم بوسیلهٔ تلفون مرا نزد خود طلبید که اشتباه مرا بگوید . من بعجله نزد اورفتم‌و چیزی دیدم که از آن بیم داشتم یعنی شخصی بد خواه که ازایراد گرفتن و ملامت کردن لذت‌میبرد پس‌تا مرا دید باکمال‌خشم‌پرسید چرا فلان کار و فلان‌کار کردهٔ .

من دیدم وقت آن رسیده است که دستور های درس خارج خود را بکار ببندم در جواب گفتم :

« آقا اگر آنچه‌میفرمائید صحیح باشد واقعا خطا کرده ام و هیچ عذری نمیتوانم بیاورم من در اینمدت‌که برای شما کارمیکنم

باید اینقدر استعداد میداشتم که راه‌جلب رضای شمارا بیابم . واقعاً از بی استعدادی خود شرمسارم »

مرد در حال شروع کرد که عذر هائی برای من بیدا کند پس گفت .

« راست است . . . در هر صورت این خطای بزرگی نیست این فقط یك . . . . » من کلام اورا بریده گفتم «هرخطائی کوچك یا بزرك ممکن است نتایج بدداشته باشد بعلاوه شخص را بخشم می آورد »

مرد میخواست حرفی بزند اما من باو فرصت نمیدادم و از این شیوهٔ خود بسیار مشعوف بودم اولین بار بود که در زندگی خود را متهم میساختم و این خیلی ناگوار نبود » پس‌دنبال‌کلام‌را گرفته گفتم : « بایستی بیشتر دقت میکردم شما بمن سفارشهای بسیارمی دهیدوحق‌این بود که‌کار شما را بهتر از این انجام‌میدادم من حاضرم که این تصویر را مجدداً بسازم »

صاحب کار گفت : « خیرخیر هرگز نمی خواهم شمارامجبور باینکار بکنم » پس بنای تمجید از کار من گذاشت و گفت فقط مقصودم تغییر کوچکی بود اشتباهی که شما کرده بودیدابداً موجب خسارت مالی من نمیشد فقط مختصر اشتباهی در جزئیات‌نقشه کرده بودید چندان اهمیتی نداشت بجائی بر نمی خورد . . . .

« شتابیکه من در متهم ساختن خود نشان دادم بکلی اورا خلع سلاح کرددر پایان مباحثه مرادعوت بغذا کرد چکی‌بمن داد و سفارش جدیدی‌صادر نمود .

هر ابلهی میتواند در پوشانیدن خطاهای خود بکوشدوهمهٔ

ابلهان همین کار را میکنند اما مردی که بخطای خود اقرار کند از جماعت برتر خواهد ایستاد و لذتی شریف و نادر دردل احساس خواهد کرد از این رویکی از یادگارهای عالیمقدار تاریخ آمریکا اعترافی است که ژنرال **لی** راجع بشکست خود در نبرد **پیکت** هنگام حمله بشهر **پیتسبورگ** درجنگ افتراق کرده‌است.

این هجوم یکی از صعبترین خطاهای جنگی ژنرال لـی بود و خود علنا اقرار کرد و استعفای خود را **بجفرسن دیویس** تقدیم داشت. ژنـرال می توانست برای این شکست دلایل بسیار اقامه کند. مثل جدا شدن بعضی از فرماندهان لشکر و نرسیدن سوار نظام درموقع معین برای پشتیبانی پیاده نظام و نظایراینها.

امالی ازآن بزگوارتر بـود که خطای خود را بگردن دیگران گذارد هنگامیکه سپاه شکست خوردهٔ او باردوگاه باز میگردید لی باستقبال آنان شتافته خطاب کرد: «اینهمه نتیجه‌خطای من است تنها من مسئول این شکست هستم...»

تاریخ کمتر سرداری‌را نشان میدهد که بزگواری و دلیری او چنان باشد که اقرار بخطای‌خود کند.

آلبرت هوبار یکی از نویسندگان مبتکر و مهیج بود مقالاتش‌تولید خشم و کین میکرد ولی نظر بمهارتی که داشت‌همیشه این دشمنان را مبدل بدوستان صمیمی می‌نمود.

روزی مقاله‌ئی نشر داد یکی از خوانندگان پرهیجان نامه‌ئی باو نوشته‌سخت‌انتقاد کردو درپایان‌مکتوب کلماتی ناهنجار نگاشت هوبار در پاسخ نوشت:

«من خود نیز چندان با مضمون این مقاله موافق نیستم

هرچه دیروز نوشته‌ام لازم نیست که امروز هم مطابق سلیقه من باشد از دانستن عقاید شما بسیار مسرورم و تمنی دارم اگر از این سمت گذشتید سری بمن بزنید که در جزئیات مطلب باهم صحبت کنیم . ارادتمند صمیمی ....» در مقابل چنین شخصی که بااین بیان بشما جواب بدهد چه میتوانید بگوئید !

شاگردان کلاس من باید امتحانهای سخت بدهند هر یك از آنها باید خود را بقضاوت رفقایش تسلیم کند و رفیقان باید شخص او را آنطور که بنظرمی‌آید معرفی کنند صریحا صفاتی را که از اوی پسندند و احوالی را که ازاو دوست ندارند بیان کنند باید دانست که این ملاحظات را رفقایش ی نویسند ولی امضاء نمی نمایند باین ترتیب میتوانند هرچه میدانند بی باك و خجلت آشکار سازند .

یکی از شاگردان بعد از این آزمایش نزد من آمد و علائم نومیدی در چهرهٔ او آشکار بود رفقایش با تازیانهٔ انتقاد اوراسخت کوبیده‌بودند او راجوانی خود خواه و مغرور بنفس مستبد قلمداد کرده بودند حتی نسبت ارتکاب فحشاء و داشتن عقایدفاسد باو داده بودند و یکی از متنفذین آرزوکرده بود که او رااز کلاس بیرون کنند .

در جلسهٔ بعد محکوم از جای برخاست و در برابر همگان ببانگ بلند ناسزا ودشنامهائی که باوداده‌شده بودبرخواندولی بجای اقامهٔ دلایلی که‌موجب‌ردبهتان‌شودگفت :

«دوستان من ی‌بینم که محبوبیتی ندارم در این باب نباید خود را مشتبه کنم خواندن این عبارات برای من ناگوار بود

ولی سودمند افتاد غرور مرا تخفیف داد عبرت گرفتم اساسا منهم انسانم و مثل دیگران محتاج دوست و یارمساعد هستم میل دارید بمن کمك کنید . و همین امشب نامه های دیگری بمن نوشته صمیمانه بمن بیاموزید که برای رفع نقایص خود چــه باید بکنم ؛ من همه نیروی خود را برای اصلاح خود بکار خواهم برد!

این بیانات شوخی و دروغ و تزویر نبود جوان محکوم کاملا از روی ایمان حرف میزد و گفتارش در شنونــدگان موثر افتاد همه اشخاصی که هفت روز قبل او را متهم کرده بودندطرفدار و هوا خواه او شدند صراحت گفتار او راستودند فروتنی و شرم و میل بکمال را در او تمجید کردند او را دل دادند و نصایح نیکو برای بهبود احوالش نگاشتند و معلوم نمودند که اورادوست دارند .

بنا برعبارت توراة : «پاسخ متواضعانه او خشم دشمنان را دفع کرد . »

هر وقت یقین داریم که حق بجانب ماست باید با ملایمت و تدبیر بکوشیم که دیگران رابا خود همعقیده کنیم اما اگر برخطا می رویم باید فوراً و صریحاً اعتراف کنیم و از قضا موارد خطا خیلی بیشتر از صواب است بشرط آنکه چشم بینا برای دیدن آن داشته باشیم پس از اقرار بگناه نه تنها نتایج حیرت بخش خواهیم دید بلکه لذت آن خیلی بیشتر از کوشیدن در مدافعه است .

این مثل قدیم را درست بخاطر بسپارید که مفادش چنین است :

اگر تهمت را بتهمت پاداش دهید چندان چیزی عــایدد

نخواهد شد اما اگر تسلیم شوید بیش از آنچه انتظار داشتید سود خواهید برد »

پس اگر میخواهید کسی را با خود همرأی سازید قانون شمارهٔ ۳ را رعایت کنید .

اگر میدانید که خطا کار هستید بیدرنگ واز صمیم قلب بخطای خود اعتراف نمائید.

فصل چهارم

از راه دل بجان دست توان یافت

چون در غضب باشید از ابراز خشم و حمله بخصم احساس تسلی و آرامشی میکنید، . اماخصم شما چطور؟ آیاشریك لذت شما هست ؟ بیانات خشن و حرکات خصمانه شما آیااورا وادار می کند که رأی شما را بپذیرد ؟

وودراو ویلسون میگفت : « اگر بامشت گره کردهٔ بجانب من بیائید مشت‌های من نیز خود بخود گره خواهد شد اما اگر بمن بگوئید بیا بنشینیم و علت اختلاف نظر خود را در این مسئله پیدا کنیم در این حال خواهیم دید که چندان از هم دور نبوده ایم جهات اختلاف ما خیلی کم بوده و موجبات توافق نظر ما بسیـــار است و اگر صمیمانه مایل باشیم که موافقت حاصل کنیم دشوار نیست. »

هیچکس مانند **رکفلر** بحقیقت این مطلب پی نبرده است درسال ۱۹۱۵ رکفلر در ولایت **کولورادو** منفورترین مردمان جهان محسوب میشد . دو سال بودکه سراسر این‌ولایت‌از اعتصاب

و شورش‌کار گران غرق خون شده بود تاریخ صنایع آمریکاهر گز چنین شورشهائی را ضبط نکرده است .

کارگران معادن‌فلزات و مواد سوختنی **کولورادو** باخشم تمام تقاضای افزایش مزد میکردند کارخانه و اسباب کاررا زیرو زبر و ویران کرده بودندمدیر کارخانه محتاج باحضار نیروی‌مسلح شده بود خون در خیابانها جاری شد و بسی از شورشیان بضرب گلوله از پا در افتادند . در چنین حالیکه فضای کارخانه هایر از غوغای انتقام و کینه وری بود ر کفلر تصمیم گرفت شورشیان را با خود همعقیده کند و اعتصاب را بخواباند و موفق شد– چه کرد؟ قصه‌او را بشنوید :

« بعداز آنکه چندهفته‌مقدمات کاررا فراهم‌آورد بوسیله تبلیغات در میان کارگران زمینه مساعدی تهیه دید شورشیـان را دعوت کرد و بسخنرانی پرداخت این خطابه شاهکاری محسوب شد و نتایج حیرت بخش داد امواج دهشتناکی که رکفلررااحاطه کرده بود فرو نشانید و او را نجات بخشید جماعتی عظیم را هوا خواه او کرد رکفلر مـسائل را طوری مورد بحث قرار داد و با صمیمیت و مهارتی مشکلات را طرح نمود که شورشیان مشغول کار خود شدند و دیگر کلمه ئی از افزایش مزد برزبان نراندند »

من در سطور زیر مقدمه این نطق رامینگارم تا ببینید چه برق محبت و حرارت و صمیمیتی از آن می تابد :

قبلا باید متوجه بود که رکفلر با مردمی سرو کار داشت که چند روز پیش جز بدار آویختن او تقاضائی نداشتند با وجود این لحن بیان رکفلر بقدری محبت آمیز و نرم وشیرین بود که

گوئی با جماعتی از مبلغان مذهبی گفتگو میکند . در خطابهٔ او مکرر عباراتی نظیر این میتوان دید «موجب افتخار و مباهات من است که خود را درمیان شما می یابم من بمنازل شما سرکشی کرده‌ام در این جا برادروار با هم مشورت میکنیم با روح موافقت بحث مینمائیم... منافع ما مشترك است .... و امثال این عبارات»

نطق رکفلر چنین شروع میشود

«امروز در ایام عمر من ممتاز است این نخستین باری است که خود را با کمال مسرت در میان نمایندگان کارمندان این بنگاه بزرگ می بینم و با آقایان مدیران و رؤسای آن روبرو میشوم و بسی مفتخرم که در این مکان هستم تا عمر دارم یاد این ملاقات از خاطرم محو نخواهد شد اگر این مجلس دو هفته قبل تشکیل میشد شاید بیشتر شما مرا شخص بیگانه و ناشناختی فرض میکردید اما در این چند روز من بهمه معادن جنوبی سرکشی و با نمایندگان شما گفتگو کرده‌ام بمنازل شما داخل شده با زن و فرزندان شما صحبت نموده‌ام .... از این رو امروز بدون اندکی بغض و عداوت مثل دوستان صمیمی یکدیگر را ملاقات میکنیم و در چنین محیط پر محبتی است که من امیدوارم در خصوص منافع مشترکی که داریم سخن بگویم .

من درك این فیض و نعمت ملاقات را فقط از ادب و انسانیت شما میدانم که مرا موفق ساخته اید با مدیران شرکت و نمایندگان هیئت کارمندان سخنی بگویم چه متأسفانه من نه از مدیرانم و نه از کارمندان باوجود این احساس میکنم که علایق صمیمانه مرا بهمهٔ شما مربوط کرده است زیرا که بیك اعتبار من هم نمایندهٔ هیئت مدیرانم هم نمایندهٔ کارگران .... »

آیا این نمونهٔ بدیعی از صنعت تبدیل دشمن بدوست نیست ؟
فرض کنیم که رکفلر شیوهٔ دیگر بکار می برد با کارگران بمنازعه بر میخاست و حقایق تلخ را بآنان عرضه میکرد و تأکید و تکرار مینمود که شورشیان خطا کار ومقصرند و نیز قبول کنیم که رکفلر بقوه منطق تقصیر واشتباه آنان رابثبوت میرسانید نتیجه چه میشد؟ ازدیاد خشم و کین و افروزش آتش طغیان و شورش !

اگر کسی کینهٔ شمارا دردل دارد و از شما متنفراست هرگز با همه استدلالات حکمای جهان نخواهید توانست او را همرأی خویش کنید پدران و مادران لندلند کننده کار فرمایان و شوهران مستبد و زنان ستیزه کار باید این نکته را بدانند که تبدیل عقیده و رأی برای مردم بسیار دشوار است هرگز جبراً نمیتوان کسی را همعقیدهٔ خود ساخت برای این کار شیرین زبانی و مودت لازم است .

در حدود یکقرن پیش بود که **لینکلن** میگفت:

« در امثال قدیم آمده است که قطره ئی عسل بیش از خرواری زهر جالب مگس میشود اگر میخواهید دیگران را با خود همرأی سازید نخست او را معتقد کنید که دوست صمیمی او هستید این قطرهٔ عسلی است که دل او را جلب خواهد کرد جلب قلوب راه منحصر این کار است زیرا کـه از دل بفکر راه تـوان برد . »

رؤسای بنگاههای بزرك میدانند که سود آنها در ابراز حسن نیت نسبت بشورشیان است ازاین روهنگامیکه دو هزاروپانصد کارگر شرکت **وایت موتور** برای افزایش دست مـزد و تحصیل

حق اجتماع و تشکیل انجمن ، شورش کردنـــد رئیس کل کمپانی **روبرت بلاك** خود را ازغضب کردن و سقط گفتن و نسبت‌ظلم دادن و تهمت های دیگر که عادت کار فرمایان است باز داشت و شورشیان را استمالت کرد دریکی ازجراید **کلولند** ازشیوهٔ مسالمت کارگران سجید نمود و مقداری لوازم تفریح و بازی میان آنها توزیع کرد.

احسان مستر بلاك کاری کرد که همواره از احسان و نیکو کاری‌دیده‌شده است یعنی محرك حسن نیت و حقشناسی شد شورشیان بیل و جاروب و عرابه‌هائی پیدا کرده مشغول پاك نمودن اطراف کارخانه شدند کاغذ پاره ها را جمع کردند چوب کبریت و هرقسم زباله را پاك نمودند واقعا تعجب آور است که کارگران در عین شورش مشغول تنظیف حوالی کارخـانه شده باشند چنین چیزی در تاریخ پرانقلاب صنایع آمریکادیده نشده است یك هفته بعدموافقتی میان کارفرما وکارگران حاصل شد و در عین دوستی ووداد شورش بپایان رسید.

دانیال وبستر یکی از وکلای دعاوی مشهور زمان‌خود بود . زیبائی رخساره تناسب اندام و شیرینی بیانش او را محبوب عامه کرده بود با وجود این مزایا و بستر هرگز فراموش نمیکرد که در ضمن استدلالهای قوی و حجت های استواری که اقامـه می‌نمود جمله‌های مؤدبانه و دلپذیری از این قبیل‌فرار دهد:

« با اینحال بسته باراده قضات است که در این باب‌توجه فرمایند . . . » « آقایان محترم گمان میکنم آنچه گفته‌شد سزاوار تأمل است . . . » «اینها مسائلی بود که امیدوارم از نظر شمامحو

نشود ...» « آقایان با اطلاعیکه از احوال قلوب انسانی دارید بآسانی علت و موجب این اعمال را درك خواهید کرد .. هرگز در کلام او خشونتی احساس نمیشد هرگز نمیکوشید که جبراً عقایدخود را تحمیل کند . لحن و بستردر خطاب بحضارچنان‌شیرین و آرام‌و موزون و دوستانه بود که‌دلها را می‌فریفت و پیشرفت‌اورا تأمین میکرد.

شاید ما هیچوقت مصادف با اعتصاب کارگران کارخانه ها یا مباحثه در دادگاه‌نشویم وعیناً باسرگذشت‌رکفلر ووبستر تصادف نکنیم لکن شیوهٔ بیان و طرز رفتاری که اشاره کردیم همواره رای‌مامفیدخواهد بوداز کجا معلوم‌است که‌ماهم مثل‌مستر **استروب** روزی‌محتاج‌نشویم که‌ازصاحبخانه حریص خودمان درخواست‌تخفیفی در مال‌الاجاره بکنیم .

مستر استروب که از دانشجویان کلاسهای‌ماست سر گذشت خود را چنین‌اظهار میکند

« شرحی بموجر خود نوشتم‌که در انقضای مدت‌اجاره‌منزل را ترك خواهم‌کرد در واقع من خیال تخلیهٔ عمارت را نداشتم ولی گمان میکردم که این‌اظهار موجب خواهد شدکه تخفیفی درکرا بدهد اما خیلی امیدوار نبودم . مستأجران دیگر نیز همین عمل‌را کرده و نومید شده بودند میگفتند با این صاحب خانه نمیتوان هیچ موافقتی حاصل نمود . من با خود گفتم : حال‌وقت آنست‌علمی راکه در کلاس مشغول آموختنم بموقع‌عمل بگذارم .

« بمحض اینکه کاغذ من بمالك رسید با منشی‌خود نزد من آمد تبسم کنان او را در اطاق استقبال کردم و درآغاز کلام‌ابداً

سخنی از زیادی اجاره بها بمیان نیاوردم وشکایتی نکردم بلکه از زیبائی عمارت و خوبی منظرهٔ آن گفتگو نمودم و گفتم منزل کردن در چنین جائی را خیلی دوست دارم و باور بفرمائید در همهٔ این سخنان صادق بودم حسن اداره مالك را در تمشیت امور عمـارات تمجید کردم و در پایان کلام گفتم خیلی میل داشتم سال دیگر هم در این منزل بمانم ولی متاسفانه وسایل معاش بمن اجازه نمیدهـد.

ظاهراً صاحب خانه تا این تاریخ چنین کلامی از مستاجرین خود نشنیده و قبلا فکری برای جواب نکرده بود

« آنگاه موجر بشرح گرفتاریها و نگرانی های خود پرداخت و از مستأجرین خود شکایت کرد که هر روز تخفیفی میخواهند! یکی از آنها چهارده نامه باو نوشته بود که بعضی از آنها سرا پا دشنام و ناسزا بود یکی از مستاجرین او را بترك عمارت تهدید میکرد مگر اینکه همسایه فوقانی را از خرخر کردن در موقع خواب باز بدارد صاحب خانه بمن گفت « واقعا چقدر مشعوفم که شخصی چون شما را در میان کرایه نشینان خود می یابم » و بدون اینکه من تقاضائی کنم مبلغی از مال الاجاره را تخفیف داد من درضمن صحبت قدری کمتر پیشنهاد کردم و او بدون بحث قبول نمود وچون از اطاق خارج میشد از من پرسید چه قسم تزیینی در عمارت خود طالب هستید که بگویم فراهم کنند .

« حال اگر من برای رسیدن بمقصود خود شیوه سـایر مستاجرین را بکار بسته بودم مسلما مثل آنها نا کام میشدم علت پیشرفت من وضع دوستانه و معقول و مؤدبی بود که پیش گرفتم

اکنون پیش آمد دیگری را مثل میزنم بانوی محترمی از

طبقات عالیهٔ بنام دو روتی فــی ساکن جزیرهٔ دراز چنین حکایت می کند :

«اخیراً چندتن ازدوستان را بناهار دعوت کردم شخصاً باین مهمانی بسیار اهمیت میدادم و میخواستم هر چیز کامل باشد معمولا در این قبیل مواقع **امیل** نام را که مدیر مهمانخانه و بسیار مردمجربی است میخوانم تا مهمانی مرا راه بیندازد این بار هرچند او را قبلا خبرکرده بودم خودش نیامد ویکی اززیردستان‌خودرا فرستاد پذیرائی ما بکلی خراب شد این جوان‌اصلا نمیدانست که آداب میز چیدن وغذا گردانیدن چیست اصرار داشت که خوراك را بعد از سایرین نزد مهمان درجهٔ اول من ببرد طبعاً گاهی اتفاق می افتاد که در میان ظرف بزرك غذاجز یك قطعهٔ حقیری باقــی نمانده بود و بایستی‌مهمان‌معظم‌ماکه بافتخار او در واقع این‌مهمانی داده شده بود آنرابردارد . گوشت ها بسختی چرم و سیب زمینی در پیه غرق بود بدتر از این چه‌میشدمن بکلی از حال طبیعی‌خارج شده بودم در تمام مدتیکه این شکنجه دوام داشت بزحمت‌فراوان خود را حفظ کرده تبسمی درلب داشتم و پیوسته زیر لب میگفتم بسیارخوب بسیار خوب امیل صبر کن هم‌دیگر را می‌بینیم ودو کلمه بتو خواهم گفت

اما شب آن روز درمجلس سخنرانی راجع بفن نفوذکردن در مردم حاضر بودم و در یافتم که‌چقدرسرزنش کردن امیل بیفایده است نتیجه توبیخ‌های من جز این نخواهد بود که اورا رنجانیده از خدمت کردن بخود در مهمانی های آینده باز بدارم‌سعی کردم که خود را بجای او بگذارم در واقع او مسئول پیش آمد روز

گذشته نبود مواد غذائی را او نخریده بوددر ترتیب وترکیب آنها دخالتی نداشت اگر شاگردش حماقتی کرده گناهش بگردن او نبود شاید استیلای خشم مرا باین قسم قضاوت وا داشته بود پس از این اندیشه ها مصمم شدم که بجای خشونت با کمال مهربانی و رأفت سخن بگویم واین تدبیر بسیار مؤثر افتاد فردای آنشب امیل را دیدم عبوس و مهیای‌دفاع بود گفتم . «گوش کن‌امیل. . . میل دارم این نکته را بشما خاطر نشان کنم که دلم میخواهد در اوقات پذیرائی من همواره حاضر باشید شما بهترین مهماندار شهر نیویورك هستید . . . واقعهٔ روز گذشته کاملا روشن است شما خودتان دست در کار تهیهٔ غذا نبودید و مسئولیتی هم نداشتید . . . »

« ابر های غضب بیکسو رفت امیل تبسمی کرد و گفت : صحیح میفرمائید خانم من دخالتی نداشتم .

« گفتم من پذیرائی های دیگر هم در نظر دارم ومایلم با شما مشورت کنم آیا بنظر شما لازمست که همین زن آشپز را نگاهدارم ؟

« امیل گفت : البته خانم بایداورا نگاهدارید واقعهٔ‌دیروز هرگز تکرار نخواهد شد .

« هفته بعد من‌دعوت دیگری کردم وچون‌وارد اطاق ناهار خوری شدم میز را گلستانی خرم یافتم امیل هر چیز را در نظر گرفته بود درواقع اگر مهمان من ملکهٔ انگلستان هم می‌بود بیش از این تدارك و تزیین میسر نمی شد . غذا ها بسیار مطبوع و گرم و طرز خدمت سر میز در نهایت زیبائی و آراستگی بود بجای‌یك

پیشخدمت چهار جوان آراسته با هم غذا می آوردندودرپایان‌ناهار امیل‌شخصاً بستنی نعناع بما داد .

« وقتیکه مهمان معظم از خانه بیرون میرفت بمن گفت‌مگر شما واقعاً این مهماندار را افسون کرده‌اید من تاکنون پذیرائی باین تمامی ندیده ام .

« مهمان حق داشت من امیل را با کلمات ملایم‌وشیرین و گفتار خوش صمیمانهٔ خود افسون کرده بودم . »

از روزگار کودکی بخاطر دارم ایامیکه پا برهنه درمیان جنگلهای **میسوری** که مولد من است بجانب دبستان میدویدم و افسانهٔ آفتاب و بادرا از بر میکردم آفتاب و باد بایکدیگردر جدال بودند تابه بینند کدام‌یك نیرومند ترهستند باد گفت : «اینك ثابت میکنم که من قوی ترم می‌بینی آن پیر مرد را که از آنجا میگذرد؛ من شرط میکنم که پیش از تو اورا مجبور کنم‌بالاپوش خود را از تن برگیرد » در این اثنا خورشید در پشت ابری‌نهان شد و باد وزیدن آغاز نهاد و طوفانی بر انگیخت اما هرقدر بیشتر میغرید مرد بیشتر بالاپوش را برتن می پیچید .

عاقبت باد خسته شد وافتاد آنگاه‌آفتاب از پس ابر برآمد و بروی مسافر تبسمی ملایم کرد چیزی نگذشت که عابر حرارت خورشید را احساس کرد عرق‌پیشانی را پاك وبالا پوش‌را از تن‌دور نمود . آفتاب ببادگفت دیدی که ملایمت و مهربانی همواره‌ازخشم و درشتی بهتر کارگر می افتد ؟

اتفاقاً مقارن همین عهد که من بخواندن این افسانه مشغول بودم در شهر **بستون** دکتری بنام آ . ه . ب همین اصل راعملا

بآزمایش گذاشته بود این دکتر بعد از سی سال که شاگرد کلاس ماشد قصهٔ خود را چنین نقل نمود.

در آن زمان روزنامه های بستون پراز مقالات و آگاهی هائی بود که پزشکان شارلاتان و طبیبان مدعی برای علاج بیماران می نوشتند و داروهائی تجویز میکردند که بیمار را یا بدتر میکرد یا بهمان وضع باقی میگذاشت این پزشکان ملك صورت دیوسیرت موجب اتلاف نفوس عزیز می‌شدند بعضی از آنها بزندان می‌افتادند لکن نفوذ سیاسی خود را بکاربرده با دادن جریمهٔ مختصری ازحبس رهائی می یافتند.

رسوائی بجائی رسید که مردم شرافتمند بستون با خشم تمام قیام کردند واعظان از روی منبر بفریاد آمدند روزنامه‌ها را بزشتی یاد کردندو از درگاه باری تعالی درخواستند که این آفت را از آن شهر بگردانند.

شکایت های گوناگون و بی‌فایده بدادگاهها داده‌شدموضوع بپارلمان رسید و شدیداً مورد بحث قرار گرفت اماآنجا هم فساد سیاسی کارخود را کرد.»

دکتر آ . هـ.ب ناقل این قصه در آنوقت رئیس انجمنی بود «مجمع صلحاء و عیسویان نیکوکار بستون» باتفاق همکارانش ازهر دری وارد شده و نتیجه‌ئی نگرفته بود غلبه برتبه‌کاران از محالات می نمود.

شبی دکتر باین خیال افتاد که از راهی واردشود که کسی قدم ننهاده بود یعنی راه مسالمت و ملایمت و محبت وتمجید.

پس نامه ئی بمدیر روزنامهٔ **بستون هرالد** نوشت و از

جریدهٔ او تمجید فراوان کرد : و گفت من مرتباً این نامه ر
میخوانم مقالاتش بسیار عالی است و نویسندگانش قصد ندارند
از ابلهی تودهٔ خلق سوء استفاده نمایند سر مقالهها مخصوصاً دارای
ابهت و عظمتی است برای خانوادها بهتر از این نامهئی نیست ویکی
از بهترین مطبوعات آمریکا بشمار می آید اما یکی از دوستان من
دختری جوان دارد دیروز بمن میگفت دخترم در این روزنامه
آگاهی سقط جنین دیده و بصدای بلند آن را برای من خوانند و
معنی بعضی الفاظ را پرسید من پریشان شدم و ندانستم چه بگویم.
چون روزنامهٔ شما بواسطهٔ خوبی و شیرینی وارد همه خانوادههای
شهر بستون میشود ناچار در بسیاریازخانوادهها همینقبیل پرسشهارخ
داده است اگر شخص شما دختری میداشتید آیا راضی میشدید که
این قسم مطالب بدست او بیفتد و بخواند و اگر دخترتان دراینباب
چیزهائی میپرسید شما چه جواب میدادید؟

بسیار متأسفم که روزنامه بزرگی مثل نامهٔ شما که از سایر
جهات نقصی ندارد طوری است که پدران بیم دارند مبادا بدست
اولاد عزیز شان بیفتد آیا تصور نمی فرمائید که بسی از خوانندگان
همین عقیده را داشته باشند؟»

دو روز بعد مدیر روزنامه بستون هرالد پاسخی بدکتر داد
که بعد از سی سال دکتر آن را بنگارندهٔ این کتاب تسلیم نمود
تاریخ آن سیزدهم اکتبر ۱۹۰٤ است و مضمونش از اینقرار:

آقا

«وصول نامهٔ شما مورخ یازدهم ماه جاری موجب نهایت
امتنان و تشکر شد زیرا که مرا مصمم کرد اقدامی را که از آغاز

مدیریت این جریده در نظر داشته‌ام بموقع اجرا گذارم .
«از دوشنبه ببعد میکوشم که روزنامهٔ خودرا ازمقالات و مندرجات ناهنجار و زشت پاك كنم دواهای سقط جنین وتزریقهای دورانی و امثال آن را دور بیفکنم اما آگاهی های طبی که جنبهٔ عمومی دارد چون نمیتوان بکلی آنها را ترك ورد نمود سعی‌خواهم کرد که قبل از انتشارمطالب آنها را بدقت مورد بر رسی‌وبازبینی قرار دهم که از مضرت خالی شوند .
مجدداً در پایان این نامه از مکتوب خیر خواهانه وسودمند شما تشکر کرده احترامات را . . . »
باری **ازوپ** یونانی که سازندهٔ افسانهٔ خورشید و باداست در بیست و پنج قرن پیش‌این مطلب را در آتن نوشت وامروز هم معنی‌آن بکار هر کس میآید و بر موارد بسیارصدق میکند در واقع همیشه آفتاب برای دور کردن بالاپوش بیش‌ازباد مؤثراست
بشیرین‌زبانی ولطف وخوشی توانی که پیلی بموئی کشی
ملایمت و خوش زبانی خیلی بیشتراز غضب و درشتی‌درخلق نافذ می‌افتد عبارت لینکلن را بیاد بیاورید که‌فرمود .
« قطره‌ئی عسل بیش ازخرواری زهرمگس راجلب‌میکند»
پس اگر میخواهید کسی را با خود هم‌عقیده کنید قاعدهٔ شمارهٔ ٤ را از نظر دور مدارید :

بملایمت سخن آغاز کنید :

فصل پنجم

راز سقراط

هر وقت میخواهید حریف را با خود همداستان کنید در آغاز کلام متوجه باشید مسائلی را پیش نیاورید که مورد خلاف شماست . بالعکس کوشش کنید که مسائلی را بیشتر از محل توجه قرار دهید که‌درآن موافقت‌طرفین حاصل است تا ممکن است‌طرف خود را معتقد سازید که شما و او بجانب یك مقصد رهسپارو فقط تفاوت شما در وسایل رسیدن بمقصود است .

بکوشید که طرف خودرا مکرر بگفتن « بلی . بلی » وا دارید وکاری‌بکنید که هرگز کلمهٔ : «نه» را برزبان نراند .

پرفسور **آوراستریت** در کتاب « طریقهٔ نفوذ کردن در خلق » می نویسد : « جواب منفی طرف یکی از موانعی است که عبور از آن دشوار است وقتیکه شخصی گفت : «نه» دیگر تمام نیروی وجود و قوهٔ خود پسندی او متوجه تأیید و تأکید این کلمه است و پی در پی میگوید «نه» بعداً ممکن است ملتفت شود که این «نه» ها بیهوده و نا صواب بوده ولی چه سود ! تیر ازشست

رفته است ، بازگشت محال است مقدم بر هرچیز حفظ حیثیت و نگاهداری حس خود خواهی است از این سبب درَ مکالمه و مباحثه این نکته بسیار اهمیت دارد که نخست مخاطب خودرا در راه راست بیندازیم یعنی راه قبول و ایجاب »

این جوابهای مثبت که از مخاطب گرفته میشوداو را در یك سراشیبی ملایم و مطبوعی قرار میدهد که خودبخود پیش خواهد رفت عینا مثل گوی بازی بیلیارد که چون بحرکت درآمد منحرف نخواهد شد مگر مانعی او را باز گرداند و نیروئی بسیار شدید اورا بعقب براند.

وقتیکه کسی حقیقة و از روی اعتقادمیگوید« نه » تنها لفظی دو حرفی را بر زبان جاری نکرده است بلکه سراپای وجود او غده هاوبی ها و ماهیچه های بدن او متشنج و منقبض میگردند و بحال دفع ورد قرار میگیرند همه وجود بمدافعه حاضر میشود سلسله اعصاب و عضلات درمقام دورنمودن هر قبول وایجاب برمیایند

بالعکس وقتیکه طرف بگوید « بلی » وجود او در حال قبول و پذیرفتن قرار میگیرد بنابراین هرقدر بیشتر بتوانیم ازخصم خود « بلی » بگیریم بهتر او را برای پذیرفتن رای و پیشنهاد خود حاضر و آماده ساخته ایم.

آیا این تدبیر بسیار سهل وآسان نیست که از ابتدا پرسش هائی بکنیم که قطعا جواب آنها مثبت باشد با وجود این چقدر مردم از این شیوه غافلند مثل این است که مردم با غضبناك کردن طرف خود میل دارند درجه اهمیت خودرا نشان بدهند و برخ حریف بکشند مثلا فلان نماینده افراطی مجلس را ببینید که ممکن نیست

در مجلس با افراد حزب مخالف خود بنشیند مگر اینکه آنان را خشمناك كند و باسخنان تند خود از جا ببرد. چرا اینطور رفتار میکند ؟ اگر مقصودش از این عمل رضای نفس خود است و لذتی میبرد مطلب دیگری است اما اگر میخواهد باین تدبیر به نتیجه ئی برسد و سودی ببرد واقعا روانشناس نادانی است.

بوسیله همین اسلوب تصدیق و ایجاب بود که مستر جیمس **ابرسون** صندوقدار بانك مانع شد که یکی از مشتریان بانك از دست برود بیان او در این باب چنین است:

« روزی مردی بدفتر من آمد که حسابی در بانك ما باز کند من ورقه پرسشنامه معمولی را باو دادم که پر کند وی بعضی از پرسشها را پاسخ نوشت اما جدا از جواب دادن بباقی سئوالات خود داری نمود .

« پیش از تحصیل روانشناسی من باو میگفتم بسیار خوب آقا اگر نمیخواهید جواب بنویسید بانك هم از باز کردن حساب برای شما خود داری خواهد کرد و سرمایه شما را نخواهد پذیرفت در سابق مکرر این اشتباه از من سر زده بود و با کمال خجلت بیاد می آورم که چندین مشتری را رانده ام طبعاً من از این قسم بیان آمرانه و اتمام حجت با مشتری لذتی احساس میکردم زیرا که تسلط و اختیار خود را ثابت مینمودم که کسی حق ندارد در برابر مقررات بنگاه ما چانه بزند! متاسفانه در آن ایام هیچ بفکر مشتری نبودم که او در چه حال است و ملتفت نبودم که مشتری حق دارد متوقع باشد که بانك بهتر از این اورا بپذیرد و در مقابل پولی که میسپارد پذیرائی گرم تری از او بکند

باری آن روز من مصمم شدم که تابع عقل سلیم شوم و بکوشم که از منویات اولیاء بانك صرف نظر نموده میول و آمال مشتری را در نظر آورم و مخصوصاً سعی کنم که او را بگفتن بلی بلی وادارم بنا براین در جواب مشتری گفتم نکاتیکه میل ندارید بنویسید چندان مـهم نیست و برای انجام امر ضرورت ندارد با وجود این فرض کنیم که شما خدای نخواسته ناگهان فوت شوید آیا میل ندارید سرمایه ئی که‌در بانك میگذارید به نزدیکترین کسان شما منتقل گردد؟

ـ البته مسلماً.»

ـ«در اینصورت آیا بهتر نیست که نام این کس را ببانك اعلام کنید تا اگر خدای نخواسته چنین حادثهٔ ناگواری رخ بدهد میل‌قلبی شما بدون تأخیر و بدون اشتباه‌اجرا گردد؟»

ـ« بلی البته .

« کم‌کم مشتری ملایم شد وچون دید که تحقیقات مـا از لحاظ کنجکاوی در احوال خصوصی او نبوده بلکه برای فایدهٔ خود اوست نه‌تنها همه تفاصیل مطلوب را نوشت بلکه بنابر نصیحت من وکالت هم ببانك ماداد.»

ژوزف‌الیسون نمایندهٔ شرکت **وستینگ هوس** اظهار میکرد که « مدتها بود میخواستم یکی از بنگاههای ثروتمندرا مشتری‌کارخانه خود کنم بعد از سیزده سال کوشش مستمر وملاقات های پی در پی موفق شدم که مقاومت مدیر فنی آن بنگاه را درهم شکسته او را بخریدن چند موتوراز ساخت کارخانه خود وادار کنم «میدانستم که اگر این موتورها او را پسند آید ۷۰۰

موتور بما سفارش خواهد داد یقین کامل داشتم که آلات وادوات مابی نقص‌است پس از سه هفته بدیدن او رفتم در حال ورود تبسمی برلب داشتم لکن بزودی حال تبسم از چهرهٔ من‌محو شد زیرا که مدیر بنگاه بمحض دیدن من فریاد برآورد

«آلیسون من نمیتوانم باقی موتورها را ازشمابگیرم»

«– با نهایت تحیر پاسخ دادم چرا؟ علت چیست؟

«– زیرا که بسیار گرم میشوند بحدیکه اگر دست بآنها برسدمی‌سوزد .»

« میدانستم که مباحثه بی فایده است کاملا از معایب این اسلوب اطلاع داشتم پس دست با سلوب قبول و ایجاب زدم و چنین گفتم»

«آقای **اسمیت** من کاملا با سرکار موافقم‌اگر این‌موتور ها بسیار گرم میشوند حق دارید که‌با ما معامله نکنید بایدموتور طوری باشد که حرارتش از میزانیکه انجمن ملی سازندگان‌آلات الکتریکی معین کرده است تجاوز ننماید آیا اینطور نیست ؟

«طرف تصدیق کردو من اولین «بای»رابدست آوردم

«– مقررات این انجمن حاکی است که یك مونور خوب در حد عادی نباید حرارتش پیش از ۲۲ درجه از گرمای کارخانه تجاوز کند آیا درست‌است؟

«–بلی همینطور است ولی موتورهای شما خیلی از این میزان بیشتر گرم میشوند .»

« من اعتراض اخیر اورا نشنیده گرفته واردتحقیق درباب گرمای کارخانه‌شدم وگفتم:

« ـ گرمای کارخانه چند درجه است ؟ »
گفت : « گرمای کارخانه قریب ٢٤ درجه است»
گفتم : «آه٢٤ درجه بعلاوه ٢٢ درجه میشود ٤٦ درجه واقعاسرکار اگر دست را زیر شیر آبی بحرارت ٤٦ درجه بگیرید بیم سوختن ندارد ؟
« جواب داد : چرا ؟
پس با نهایت ملایمت چنین نتیجه گرفتم : در این صورت مصلحت در این است که دست باین قبیل موتور ها هم نزنید خطرناك است !
گفت : بلی همینطور است و بنظرم حق باشماست .
« بعد ازاین گفتگو چند دقیقه راجع بمطالب دیگر سخن، گفتیم صاحب بنگاه منشی خود را خواسته دستور داد که سفارش جدیدی بمیزان سی و پنج هزار دلار بمابدهد »
من‌سالها عمر تلف کرده و مبلغ‌ها مال بر باد داده‌ام‌تاباین حقیقت پی برده ام که مباحثه و مشاجره بکلی بی‌فایده است. خیلی بهتر وسودمندتر است که خود را بجای طرف فرض کرده پرسشهای خودرا طوری تنظیم کنیم که مخاطب مکرر بلی‌بلی بگوید »
سقراط بکاری موفق شده است که در تاریخ بشر کمتر کسی بآن نایل آمده است این حکیم مؤسس فلسفه جدیدی است و امروز پس از ٢٣ قرن بازما اورا یکی از دقیقترین ولطیفترین روانشناسانی میدانیم که در جهان پرآشوب ما نفوذ کرده اند .
اسلوب عمل او چه بود؟ آیا هرگز بطرف خود میگفت که تو تقصیر داری و بخطا میروی ؟ آه . خیر . هرگز . هرگز

سقراط زیرك تر از این بود . شیوهٔ بحث او که امروز معروف باسلوب سقراطی است عبارت بود از پرسشهائی که خصم ناچار بایستی بآنها جواب مثبت بدهد پی‌درپی از مخاطب تصدیقهائی اخذ میکرد و بتدریج طرف رااز پرسشهای الزام آور بپاسخهای تصدیق آمیز سیر میداد و عاقبت او را به نتیجه‌ئی میرسانید که اگر در آغاز گفته بود موجب انزجار و تنفر او میگردید .

ما باید در آتیه هر وقت زبان سرکشی کرد وخواستیم بطرف خود بگوئیم شما اشتباه‌میکنید فوراً سقراط را بیاد بیاوریم‌وسئوالی درست کنیم که جوابش مبت باشد .

چینی ها مثلی دارند که خلاصهٔ تمام حکمت خاور کهن‌سال است میگویند . « **آنکه آهسته رود دور رود** »

اگر بخواهید مردمان را با رأی و عقیدهٔ خود همراه کنید قاعده پنجم را بکار ببرید :

خصم را بکشانید بجائی که از ابتدای مکالمه « بلی » بگوید .

فصل ششم

دریچهٔ اطمینان

بیشتر مردم هروقت میخواهند طرف را متقاعد کنند پر گوئی میکنند فروشندگان مغازه ها مخصوصاً مرتکب این خطای زیان آور میشوند بگذارید طرف کیسهٔ بیان خود را خالی کند او بهتر از شما مقصود و مقصد خود را میداند پس او باید بسیار بگوید شما فقط از او سئوالهائی بکنید و بگذارید هرقدر میخواهد سخن رانی کند.

البته اگر شما با او موافق نباشید دلتان میخواهد که کلامش را ببرید ولی زنهار ازین کار احتراز کنید خطر ناك است زیرا که تا طرف شما دستخوش خیالات و آمال خود است هرگز بسخن شما اعتناء نخواهد کرد شما صبورانه و بیطرفانه گفتار او را گوش کنید با کمال صمیمیت و صداقت بکلام او توجه نمائید او را تشویق کنید که ریشه خیال و عمق مقصود خود را آشکار سازد.

آیا این شیوه در معاملات سودمند است ؟ قصه شخصی را

گوش کنید که مجبور شد این شیوه را بکاربرد :
یکی از کارخانه های بزرك اتومبیل سازی امریکا ار سه تن بافنـده خواسته بود نمونه اجناسی را که برای پوشاندن داخل اتو مو بیل دارند نزد او بفرستند. معامله بزرك بود انجام قرار داد یکسال طول میکشید . باری هریك از کار خانه های بافندگی نمایندهٔ خود را با نمونه کالا فرستادند بنگاه اتومبیل سازی بعد از ملاحظه و آزمایش نمونه ها یکان یکان نمایندگان را دعوت کرد که راجع بجنس خود توضیحاتی داده در مقام مدافعه برآیند تاتکلیف قطعی معلوم شود

یکی از نمایندگان که مستر (ژ ب - ر) نام داشت روزی که نوبتش رسید چون بامداد از خواب برخاست دید گلویش بشدت درد میکند ابدا قادر بحرف زدن نیست و بزحمت میتواند صدائی نا مفهوم از حلقوم بر آورد

نامبرده شرح واقعه را چنین بیان میکند

« مرا وارد اطاقی کردند که کار شناس بافندگی و مدیر خرید و مدیر فروش و رئیس کمپانی در آنجا حضور داشتند من کوشش دلیرانه کردم شاید سخنی بگویم لکن جز غرغری خشن از گلویم خارج نشد ما همه در اطراف میزی نشسته بودیم پس ورقه کاغذی برداشته چنین نوشتم آقایان محترم عفو بفرمائید امروز من مبتلا بگلو دردی شده ام و صدایم بیرون نمی آید .

« مدیر شرکت گفت بسیار خوب من زبان شما میشوم پس نمونه کالا های مرا بحضار نشان داده مزایای هریك را با آب و تابی بیان نمود مباحثات پرحرارتی درباب این کالا ها شروع گرد من فقط باتبسم و جنبش سر و حرکت اعضاء در ...گو شرکت

می جستم .

« نتیجهٔ این جلسه آن شد که کارخانه ما سفارش‌را برد و نباید فراموش کرد که سفارش عبارت بوداز تسلیم یکملیون‌متر پارچه بقیمت یك ملیون و ششصد هزار دلار این بزرگترین سفارشی بود که بکارخانه ما داده شده بود .

« من یقین دارم که اگر قدرت سخن‌گفتن میداشتم معامله بهم میخورد زیرا که در ضمن معامله آنها معلوم شدکه من درست پیشنهاد کمپانی‌خریدار را نفهمیده ام این واقعه غریب برمن‌مکشوف ساخت که غالباً خاموشی پاداش دارد باید دیگران را بگذاریم مطالب خود را بگویند و ما بدقت بشنویم .

ژوزف **وب** بازرس شرکت الکتریك فیلادلفی در موقع گردش در ولایت پنسیلوانی همین تجربه را حاصل کرد.

روزیکه باتفاق بازرس محلی شرکت بگردش مشغول بود محله پر ثروتی دید که ساکنانش همه ازکشاورزان هلندی بودند در اثنائیکه از پیش یکی از ملاکین که لباس مجلل در بر داشت میگذشت پرسید! این آقایان چرا برق ندارند .

آن شخص در پاسخ گفت! بلی خیلی غریب است چه باید کرد اهل این محله با کمپانی برق میانهٔ خوشی ندارند من بسیار کوشیده ام ولی سودی نداشته و امروز هم امیدی نیست.

مستر **وب** گفت با وجود این ماهم کوششی‌بکنیم پس دری را کوبیده بانوئی پیر بنام **دزوکن برود**اند کی‌درر باز کرده از شکاف در سری بیرون آوردوبمحض دیدن آنها گفت آه باز آمدند ودر را بسرعت برهم زدوبست‌مستروب گوید:

« من مجدداً در را زدم آن بانو بار دیگر ظاهر شد و هرچه میتوانست عقاید خود را نسبت بما و شرکت ما بیان کرد پس من باو گفتم .

« خانم درو کن برود بسیار متأسفم که موجب زحمت سرکار شده ام من برای مسئله برق نیامده ام قصدم خریدن چند دانه تخم مرغ است .

« خانم پیر در را بیشتر گشوده با چشم بدگمانی سراپای ما را بررسی کرد من گفتم.

« بلی خانم از دور مرغهای زیبای شما را که گویا از نژاد مرغان **دمی نیك** باشد دیدم و میل کردم دوازده عدد تخم مرغ تازه از شما بخرم .

« حس کنجکاوی پیرزن تحریك شد و در حالیکه در را بکلی باز کرد پرسید از کجا فهمیدید که مرغان من از نژاد دمی نیك هستند؟ گفتم:

« من نیز مرغ وجوجه تربیت میکنم و حقیقة تا حال بزیبائی مرغان شما ندیده ام .

« پیرزن که هنوز در حال بدگمانی بود گفت اگر خودتان هم مرغ نگاه میدارید چرا تخم می خرید جواب دادم

« برای اینکه ماکیان ما از جنس **لگورن** هستند و تخم سفید میکنند و البته میدانید که برای ساختن شیرینی هرگز تخم سفید بپای تخم خرمائی رنك نمیرسد . زن من خیلی دقت دارد که نقصی در نان های او پیدا نشود.»

« خانم تا سر پله‌ها پیش آمد و چهره مطبوعتری نشانداد.»

« در اثنای این صحبت من نظری باطراف افکندم ومحل شیر دوشی بسیار مرتبی دیدم و بخانم گفتم :

« شرط میکنم که شما باهمین لانهٔ مرغ و معاملهٔ تخم بیشتر از شیر فروشی شوهرتان استفاده میکنید . »

« این سخن بسیار بجا بود و کار ساخته شد واقعاً هم تخم فروشی از شیر فروشی سودمند تر بود پیر زن از روی غرور گفت این صحیح است ولی ممکن نیست شوهر پیرم را متقاعد کنم مثل این است که مغزش را از چوب ساخته اند .

« پس مارا بتماشای پرورشگاه مرغان خود دعوت کرد در آنجا قسمت هائی از مؤسسهٔ اورا دیدم که واقعاً مرتب و سود بخش بود و آنجارا موضوع ستایش و تمجید قرار داده صمیمانه او را ثنا گفتم دستورهائی در باب ترکیب خمیرمرغهاومیزان حرارت لانه ها دادم و در خصوص چند مسئله هم از او مشورت هائی نمودم بزودی چنان آشنا شدیم که گوئی سالها بایکدیگر آمیزش داشته ایم .

« چند لحظه بعد پیرزن گفت بعضی از همسایگان در لانه مرغان خود برق کشیده واز نتیجهٔ عمل خود رضایت بسیار ابراز میکنند چه مصلحت می بینید آیافایده ئی دارد که ازآنها پیروی کنم؟ رأی صمیمانه مرا خواستار شد ....

« دو هفته بعد مرغان دومی نیکی خانم درو کن برود در روشنائی لطیف و مسرت بخش الکتریك می گشتند و دانه بر می چیدند .

« من مشتری تازه ئی یافتم و مشتری از نور برق استفادهٔ

بیشتری برد وطرفین از آن ملاقات خشنودی کامل حاصل کردیم

«ازاین حکایت چنین نتیجه میگیریم که اگر من نمیگذاشتم پیر زن هلندی‌اول مبادرت بکلام بکندو خودرا متقاعد نماید هرگز یك مشتری بر مشتریان شرکت برق نمی افزودم

چه باید کرد بسی از مردم این طورند که چیزی نمیخرند مگر اینکه تصمیم خرید از خود آنها باشدو هرگز در این‌باب‌نمی خواهند مطیع دستور دیگری باشند.

اخیراً درستون اقتصادی‌روزنامه **نیویورك هرالدتریبون** آگاهی دیده شدکه جوانی مجرب و هنرمند و مستعد خواسته بودند شارل **کوبلیس** جوابی بـاعلان دهنده داد و چند روز بعد دعوت شد کوبلیس بدون فوت وقت بخیابان وال‌استریت (که محل بورس و بانکهای نیویورك است) رفته‌اطلاعاتی راجع بمؤسس آن‌شرکت بدست آورد.

در ضمن صحبت با مدیر شرکت مستر کوبلیس گفت من نهایت افتخار را دارم که در بنگاهی مثل بنگـاه شما خدمت کنم که دارای چنین سابقهٔ درخشانی است .... گویا سرکار هیجده سال پیش وقتیکه شروع بکار نمـودید فقط دفتر کوچکی با ماشین تحریری داشتید . آیا چنین نیست ؟

بطور کلی اشخاصیکه در نتیجهٔ کوشش بجائی رسیده انـد تذکر مشکلات نخستین خود را دوست دارند این‌مدیرهم از قاعده مستثنی نبود هنگام شروع ٤٥٠ دلاردر جیب و امیدی درسرداشت بانومیدی مبارزه با استهزاء مقاومت نمود و شبانه روزی دوازده تا سیزده ساعت کار کرد ایام تعطیل و اعیاد را هم رنج برد تاعاقبت

بر مشکلات چیره شد و کارش بجائی رسید که امروز رجالیکه ارکان
وال استریت محسوب میشوند برای کسب دستور و مشورت باو
رجوع می کنند مدیر کاملا از خود راضی بود و حق هم داشت و از بیان
ین وقایع لذتی فوق العاده میبرد

در پایان ملاقات پرسشهای مختصری راجع بتحصیلات مستر
کوبلیس کرده معاون خود را خواست و گفت گمان میکنم آقا
شخصی است که بان نیازمند بودیم »

مستر کوبلیس زحمت بخود داده اطلاعاتی راجع بار بـاب
آینده خود تحصیل کرده و در ضمن گفتگو نسبت بکارهای شرکت
و بشخص مدیر ابراز علاقه نموده بود مدیر را بسخن گفتن واداشته
بود از اینرو مطبوع واقع گردید و کارش سکه شد . . . .

باید بدانیم که دوستان ما بیشتر میل دارند ازهنر ها و
پیشرفت های خود سخن بگویند تا بمطالب ما گوش فرا دهند

لاروشفوکو فرانسوی (نویسنده اخلاقیات مشهور)
گفته است ، اگر میخواهید برای خود دشمن بتراشید خود را از
دوستان برتر نشان دهیدو اگر میخواهید دوست بدست آوریـد
بگذارید دوستان برتری خویش راظاهر کنند »

واقعاً همینطور است دوستان ما وقتیکه برما غلبه کننـد
قصدشان اثبات برتری خویش است و چون مغلوب شوند احساسی
مخالف آن پیدا میکنند و این احساس پستی و حقارت در آن ها
تولید کینه و حسد میکند .

در زبان آلمانی مثلی است که می گوید **عمیق ترین شادی
ها در لذت مزورانه ئی حاصل میشود که حسود از مشاهده**

بدبختی محسود ادراك میکند»

بنابر این مثال محتمل است که بسی‌از دوستان از اندوه و ملال ما بیشتر از شادی و جلال ماخرسند شوند .

پس هر گز از کامیابی ها و پیشرفتهای خود نباید سخن گفت باید راز خود را نگاهداشت در این صورت حتماً مطبوع خواهیم شد .

ایروین کوب نویسندهٔ معروف از این مطلب آگاه بود روزی که در دادگاه بنفع یکی‌ازدوستان خود گواهی میدادیکی‌از وکلا از او پرسید « گویا شما از نویسندگان مشهور آمریکا هستید.... » کوب‌جواب داد. « بلی ظاهراً اقبال و تصادف خیلی در شهرت من کمك کرده است. »

فروتن باشیم . زیرا که ما بشری بیچاره بیش نیستیم صد سال دیگر نه من مانم نه‌تونه .... و هیچکس نام مارا بخاطر نخواهد داشت دوره زندگی کوتاه است بجای آنکه‌عمر را صرف رنجانیدن اشخاص کنیم و از شنیدن شرح صفات عالیه و ترقیات خود آنان را خسته و ملول سازیم کارهای سودمند تر در پیش داریم بگذاریم دیگران از خودصحبت کنند فی الواقع اگردرست فکر کنیم حق تکبرو تفاخر نداریم میدانید چه چیز مارا از حمقاء جدا میکند چیز بسیار کوچکی و آن مقداری یود است که در غده تیروئید خود داریم اگر پزشکی این غده شمارا باز کند ویود را که در آن است بیرون بکشد شما هم یکی از بلهاء اهل‌الجنه خواهید شد این چند قطره‌یود که در نزد هر دوافروشی‌مقداری

از آن موجود است ما را ازاقامت در تیمارستان (دارالمجانین) باز میدارد. آیابرای چند قطره یودااین همه تفاخر و تکبر بی‌جانیست؟

اگر میخواهید طرف‌را با رأی و عقیده خود هم راه کنید

بگذارید در کمال آزادی حرف خود را بزنند

این است قاعدهٔ ششم



فصل هفتم

چگونه دیگران را یار و همکار خویش توان کرد

آیا افکاری که خودتان بکشف آنها نایل شده باشید بیشتر طرف اعتماد شما نیست تا آنچه دیگران ساخته و پرداخته بشما تقدیم کنند اگر این را قبول دارید آیا دلیل کمال نادانی نیست که میخواهید بهر قیمت باشد عقاید تان‌را بر اطرافیان خود تحمیل نمائید؟ آیا طریق حکیمانه این نیست که فقط بصورت اشاره بعضی ازافکارخود رادرطرف القاء نمائید و اورا بگذارید که بمیل خود نتایجی که میخواهد بگیرد؟

مستر **آدلف سلتز** از مردم فیلادلفی مدیر شعبهٔ فروش‌در یکی از بنگاههای بزرك اتومبیل سازی‌بود و فوجی‌از فروشندگان نا امید و پریشان حال‌در زیر دست‌داشت بایستی نشاطو شوق را بهمه این جوانان تزریق کند پس همه رادر تالاری گرد آورد و خواهش نمود که بدون پرده مطالب خودرا باو ابراز کنند هر چه میخواهند و از او انتظار دارند بی باکانه بگویند تا بقدری که

میتواند در اجرای مقاصدشان بکوشد هر کسی دعوائی را طرح و تقاضائی را که داشت بیان نمود . بعد از ختم گفتگو مستر سلتز بکارگران گفت بسیار خوب اکنون بگوئید به بینم که من ازشما چه انتظاری باید داشته باشم . همگان فریاد بر آوردند : «صداقت شرافت. ابتکار . نیك‌بینی . تعاون. هشت ساعت کار بانشاط درروز» حتی یکی از فروشندگان پیشنهاد کرد که ١٤ ساعت تمام حاضر است خدمت کند مستر سلتز بتدریج همهٔ این پاسخهارا بر لوحی ثبت کرد .

نتیجهٔ این گفتگوها ازدیاد همت ونشاط و افزایش‌شوق و امید شد ودو برابر سابق کالا بفروش‌رسید هر روز برمقدارفروش افزوده گشت .

مستر سلتزمیگوید : « کار گران با من‌پیمانی اخلاقی بستند تا زمانی که من بتعهدخود عمل کنم آنان نیز مصممند که‌سهم‌خود را بجا بیاورند همینقدر کافی بود که من آنان را گرد آورده محل مشورت و اعتنا قرار دهم تا به نتیجه ئی که میخواهم برسم» ما نمیخواهیم کسی چیزی بر ما تحمیل کند مایل نیستیم که تحت فشار واقع شویم بیشتر طالبیم که بر حسب میل‌وابتکار خود رفتار نمائیم برای ما بسیار مطبوع‌است که کسی از سلیقه وذوق‌و آرزوی‌ما استفسارنماید .

قصـــه مستر **اوژن وسون** را بشنوید که تا باین حقیقت رسید هزاران دولار در کار های بی نتیجه بر باد داد . شغل‌اوزدن رنگهای صنعتی و نقاشی بپارچه ها والباسها و قلاب دوزیهاست. . . سه سال تمام با مراقبت و ابرامی فوق العاده در صدد جلب سفارش

از یکی از مدیران صنایع نیویورك برآمد اما سودی نبخشید بطوریکه مستر وسون خود میگوید : « این شخص مرا هر دفعه می پذیرفت ولی هرگز سفارشی نمیداد با دقت تمام نقشه های مرا می نگریست وآخر میگفت : «خیر وسون بنظرم امروز هم‌نمیتوانیم معامله‌ئی بکنیم »

بعد از شکست های پی درپی ، مستر وسون متوجه شدکه شیوهٔ عمل او خوب نیست و راهی که میرودخار زار است پس‌مصمم شد که از این خار زار و سنگلاخ خارج شودو هنرتأثیر درمردمان را بیاموزد .

پس از چندی فکری برایش پیدا شد از میان نقشه های کار گاه خود چند طرح ناتمام برداشته بجانب شخص منظور خود رفت و گفت « آقا میخواهم از سرکار توقع خدمتی کنم این‌طرح هارا‌ملاحظه کنید و بفرمائیدکه بچه ترتیب آنها را کامل نمایم‌که مطبوع شما واقع گردد ؟ »

خریدار آنها را ملاحظه کرد و لحظه‌ئی چند خاموش ماند و گفت « وسون چند روزی آنها را نزد من بگذار و بعد بیا مرا ببین »

وسون اطاعت کرد سه روز بعد نزد او رفت و ملاحظات خریدار را یادداشت نمودو طرح‌را مطابق میل او بپایان رسانیده در نتیجه همهٔ آنها پذیرفته شد .

در ظرف هشت ماه مکرر سفارشهائی از آن‌بنگاه به‌وسون رسید و او موافق میل خریدار بتهیه آنها همت گماشت . وسون چنین میگوید :

«حال می فهمم که چرا در این چند سال نتوانستم بمراد خود برسم او را بقبول نقشه‌هائی وامیداشتم که بنظر خودم بکار او میآمد درصورتیکه بایستی بعکس این عمل میکردم اکنون از او مشورت میکنم و رأی اورا می‌جویم وچنان وانمود میکنم که گوئی خود او سازنده و طراح این نقوش است و واقعا هم سازنده خود اوست من دیگر حاجت ندارم که او را متقاعد و همداستان کنم او خود بخود متقاعد شده و بامن همداستان شده است»

تئودور روزولت در ایام حکمرانی خود در شهر نیویورك کاری غریب کرد با همه رؤسای احزاب مخالف روابط نیکو حفظ نمود و تدریجا اصلاحاتی را که برهمگان گران می‌آمد و جداً در اجرای آن مانع تراشی میکردند بموقع اجراء گذاشت شیوهٔ رفتار او چنین بود هروقت که شغلی مهم بی‌شاغل و خالی می‌ماند از رؤسای احزاب تقاضا میکرد که پیشنهادات خود را نسبت بکسی که باید در آن مقام گذاشته شود نزد او بفرستند روزولت چنین حکایت می کند

« در آغاز رؤسای مذکور یکی ازسر دسته‌های کهن‌سال را بمن پیشنهاد میکردند تا باین وسیله او را بکاری بگمارند واز شر او آسوده شوند ولی من جواب میدادم که این انتخاب موافق احتیاط نیست زیــرا که افکار عامه بـا آن موافقت نخواهد داشت آنگاه شخص دیگری از فرقهٔ خود را پیشنهاد میکردند که نه قابل ستایش مردم بودنه در خور نکوهش . من در جواب میگفتم که این نامزد جدید موجب نومیدی خلق خـواهد شد زیرا که بـا خــود خواهند گفت آیا شخص لایقتری را نمی توانستند برای چنین شغلی بیابند

« دفعهٔ سوم مرد دیگری را معین میکردند که برسابقین ترجیح داشت لکن باز هم‌با کمال مطلوب مطابق نبود . من در جواب از آنان تشکر کرده تقاضا می‌نمودم که آخرین‌سعی‌را در این راه بکنند عاقبت بان شخص میرسیدیم که من هم در اختیار او تاملی نداشتم بلکه منظورم تعیین او بود . پس با کمال خرسندی او را می پذیرفتم و از آنان سپاسگزاری مینمودم که‌در این‌انتخاب مرا یاری کرده اند و در ضمن چنین وانمود میکردم که‌خودشان این مرد را انتخاب نموده اندو عامل جدید کاملا مدیون ایشانست من محض رضای خاطر آنان بقبول این‌کارمند تن در داده ام پس باید در عوض نسبت بمن از خدمت و فداکاری فروگذار نکنند

باین طریق همه احزاب را موافق و مساعدبا اصلا حاتی کردم که درامر قانونگزاری ضرورت داشت و امروز هر کس با آن آشنائی دارد »

حال این نکات را بخاطر بسپارید روزولت همیشه مراقب بود که با همکاران خودمشورت کند ورأی آنان را محترم بشمارد هر وقت که شخصی رابکارمهمی میخواست بگمارد برؤساء مختلف احزاب سیاسی چنین وانمود میکرد که اختیار آن‌شخص بنابرمیل‌و نظر آنان‌صورت گرفته است .

شخصیکه اتومبیل‌های دست‌دوم میفروخت نظیراین اسلوب را بکار بردو یك‌اتومبیل اتفاقی‌را که بدست‌آورده‌بودبتوانگری اسکاتلندی فروخت

سرگذشت او چنین بود نخست چندین اتومبیل از انواع مختلف باو نشان‌داد ولی هیچیك او را پسند نیفتاد یکی‌سرباز بود

دیگری خیلی بسته آن یکی فرسوده بود و آن بسیار گران
خلاصه هرچه باو ارائه میداد عیب بزرگش گرانی بود چون آن فروشنده از جمله شاگردان دوره درس مابود از رفقای کلاس خود مساعدت فکری خواست

ماباو یاد دادیم که از متقاعد نمودن شخص اسکاتلندی بگذرد و او رابگذارد که بمیل خود تصمیم بگیرد و گفتم بجای اینکه رأی خود را باو بگوئید رای او را بخواهید و بگذارید تصور کند که عزم و تصمیم از جانب خودش بوده است

نصیحت ما اورا پسند افتاد اتفاقا در همان اوقات اتومبیلی خریده بود که ظاهراً بدرد مرد اسکاتلندی میخورد پس با تلفون او را آگاه کرد و گفت « اگر زحمتی نیست چند دقیقه وقت صرف نموده این جا تشریف بیاورید میخواهم با شما مشورتی بکنم »

همینکه اسکاتلندی وارد شد دلال اتومبیل باو گفت «می خواستم از شما تقاضای لطفی بکنم میدانم که شما از خریداران با اطلاع اتومبیل هستید و کارشناس شده‌اید میل دارید که این اتومبیل را بررسی و ملاحظه کنید واو راحرکت بدهید و بمن بفرمائید که اگر شما بودید چه مبلغ دربهای آن ازمن مطالبه میکردید؟»
اسکاتلندی تبسمی عریض و طویل کرد زیرا که او راطرف مشورت قرار داده و لیاقت و کارشناسی او را تصدیق نموده بودند پس اتومبیل را راه انداخت ومسافتی آن را بردوچون بازآمد گفت: «اگر بتوانید آن را با پنج قطعه بلیت بانك بخرید کوتاهی مکنید که خوب معامله‌ئی است» گفتم :

« بسیار خوب اگر باین قیمت آنرا بخرم جنابعالی حاضر هستید آن را بردارید گفت « پنج بلیت بانك البته کاملا موافقم »

چون این‌رأی از خود او تراوش کرده بود بی‌چون‌و چرا آنرا پذیرفت و فوراً معامله قطع و اتومبیل تسلیم شد.

بهمین طرز و اسلوب یکی از سازندگان دستگاه رادیو گرافی موفق شد که دستگاه خود را به بیمارستان بزرگ **بروکلین** بفروشد دراین بیمارستان یك سرویس رادیو گرافی کاملی ترتیب داده بودند ومیخواستند که‌آن‌را با بهترین و جدید ترین دستگاههای عکاسی درونی مجهزسازند دکترل ... که رئیس این شعبه بیمارستان بود از هرجانب مورد حمله و هجوم نمایندگان کارخانه های رادیو گرافی شد که پی‌در پی نزد او آمده اوصاف ماشین های خود را درگوشش میخواندند

اما یکی از سازندگان این دستگاهها زرنك تر از سایر رقیبان بود و خیلی بهتر از آنان ازطبیعت انسانی آگاهی داشت نامه ئی تقریبا بمضمون زیر بدکتر نوشت :

« کارخانه ما اخیرا یك سلسله بسیار جدید ازلوازم دستگاه رادیو گرافی بیرون داده است همین امروزنخستین حمل این اشیاء وارد شده و برای فروش مهیا گردیده است میدانیم که‌این لوازم بدرجه کمال نرسیده اند و میل داریم آنها را میزان نمائیم از این رو بی اندازه متشکر خواهیم شداگر جنابعالی فرصتی فرموده برای ملاحظه آنها تااینجا تشریح بیاورید و بمابفرمائید چه‌تغییراتی باید در آنها بدهیم تا مطبوع همکاران شما بشود

« چون میدانم که گرفتاری شما چقدر است من اتومبیل خود را در هر ساعتی که معین کنید خواهم فرستاد که بدون معطلی شمارا بیاورد »

دکترل . . میگفت «من از دریافت این نامه حیران و مشعوف شدم و بر خود بالیدم تا این تاریخ هیچیك از صاحبان کارخانه ها رای مرا طلب نکرده بود نامه او مرا براهمیت خود واقع گردانید اتفاقا در آن هفته بسیار گرفتاری داشتم ولی ناچار از قبول دعوت ناهاری عذر خواستم و همان وقت خود را به بنگاه صاحب نامه رسانیدم آلات و اشیاء را دیدم و چون دقیق شده مزایای آنها را بهتر دریافتم و ارزش آنها را خوبتر شناختم هیچکس تکلیف فروش بمن نکرد من شخصا تصمیم گرفتم که آنها را در سرویس خود نصب کنم »

ویلسون رئیس جمهور امریکا مستشاری داشت بنـام کلنل هوس که در امور سری با او رأی میزد این مستشار رابسیار احترام میکرد و حتی بیش از افراد هیئت وزیران با او مشورت می نمود . ببینیم که کلنل هوس چگونه چنین تسلطی بر مزاج رئیس جمهور پیدا کرده بود ؟

ازروی اعترافی که بیکی از دوستان خود کرده است برچگونگی این امر مطلع شده ایم

« وقتی که میخواستم رئیس جمهور را در مطلبی با خود همرأی سازم آن مسئله را با بی اعتنائی در حضوراو بیان میکردم و میگذشتم و آنرا مثل دانه ئی در مزرعه فکر او می پاشیدم ولی بدون اصرار و پافشاری فقط بهمین اندازه سعی میکردم که متوجه

آن شده و کم کم آنرا از افکارخود بپندارد‌من خود بر حسب اتفاق تاثیر این شیوه را در یافته بودم روزی در کاخ سفید مطلبی را باو تلقین کردم ولی او فوراً آنرا رد نمود . . چند روزی بعد در سر غذا بسیار حیرت کردم که دیدم رئیس جمهور همان مطلب را طرح کرده است گوئی ابتکار خود اوست!»

آیا تصور میکنید کلنل هوس در این وقت کلام ویلسون را قطع کرده و گفته است . « این من بودم که همین مطلب را چند روز قبل بشما گفتم » خیر کلنل هوس از این قبیل مردمان نبود زیرك تر از آن بود که شهرت و ستایش را اهمیتی بگذارد فقط طالب نتیجه بود از اینرو خاموش ماند و ویلسون را گذاشت که تصور کندفکراز خود اوست

بدانید که دیگران‌هم مبتلای همین ضعف نفس هستند که ویلسون بود پس روش کلنل هوس را دنبال میکنند .

اگر میخواهید در خلق تاثیر نمائید قاعده هفتم را بکار ببدید

بگذارید مردمان تصور کنندکه برحسب فکر خویش رفتار میکنند

فصل هشتم

دستوری که شما را بکارهای معجز آسا موفق میکند

بخاطر داشته باشید کـه اگر همسایهٔ شما بکلی بر خطا برود تصور خطا در بارهٔ خود نمیکند شما هم هرگز اورا محکوم بخطا کاری مکـ زیرا کـه این کار ابلهان است بلکه در صدد بر آئید که کنه اندیشهٔ او را دریابید این شیوهٔ مردمان حکیم و آزاده و عدیم النظیر است »

اگر همسایهٔ شما چنین فکر می کند و چنین عمل مینماید ناچار سببی دارد این سبب پنهانی را پیدا کنید تا بر سر عمل بلکه بر سر وجود او واقف شوید .

صمیمانه بکوشید که خود را در جای او فرض نمائید باخود بگوئید « اگر من بجای او بودم چه فکر میکردم چه احساس می نمودم ؟ » باین ترتیب وقت خود را از دست نداده و اعصاب را بیهوده خسته نکرده اید از این گذشته در فن شناختن مردمان بکمال رسیده اید .

یکی از روانشناسان مینویسد : « اندکی توجه کنید که

نسبت بکار های خود چه علاقهٔ شدیدی دارید و در کار دیگران با
چه سستی و ملایمتی پیش میروید . بدانید که همهٔ افراد مردم چنین
هستند و درست بشما شباهت دارند پس مثل لینکلن و روزولت
شما هم باین راز دست می یابید که برای استاد شدن در هر پیشه
و هنری باید نقطهٔ نظر و ریشهٔ نیت دیگران را دریافت »

بار ها گفته ام که یکی از تفریحات دلپسند من تفریح در
جنگلی است که نزدیك منزلم گسترده است من مثل روحانیان
قدیم کشور گل پرستندهٔ درخت چنارم از این رو بسیار متأسف
بودم که میدیدم هر سال نهالهای چنار بسبب حریق نا بود میشوند
موجب تولید حریق در این جنگلها مردمان سیگار کش نبودند
بلکه کودکانی که ببازیچه آتش میافروختند و بتقلید وحشیان در
جنگـل پنهـان شده آتشی روشن میکردنـد و بر روی دو سنگ
غذای خود را می پختند . گاهی این آفت دامنهٔ وسیعی میگرفت و
بایستی آتش نشانان را خبر کرد .

در گوشهٔ جنگل لوحی نصب کرده بودند کـه هر کس
مرتکب حریق شود چقدر باید جریمه بدهد و چند مدت به زندان
بیفتد اما این لوح در مکانی دور از انظار بود و تفرج کنندگان
کمتر بآن بر میخوردند همچنین یك امنیه سوار هم مأمور این
قطعه بود اما از اجرای وظیفه غفلت میکرد و مکرر حریق اتفـاق
می افتاد . یکبار من نزد پاسبانی دویده و او را خبر دادم که آتش
بدرختی سرایت کرده است ولی او با کمال بی اعتنائی گفت اینجا
منطقهٔ مأموریت من نیست چون اینطور دیدم شخصاً با کمـال
حرارت داوطلب حفظ جنگل شدم .

در آغاز هر وقت دسته‌ئی ازاین پیشاهنگان را می دیدم که در پیرامون اجاقی جمع شده اند بعجله نزدیك می شدم و برای حفظ درختان عزیزخود آنان را از زندان بیم میدادم و بخاموش کردن آتش دعوت میکردم و اگر نمیپذیرفتند آنها را تهدید بباز داشت می نمودم خلاصه در این رفتار بکلی تابع میل و خشم خود میشدم و اندك توجهی بمیل و نظر کودکان نمیکردم از این رو کودکان با چهرهٔ عبوس و دلی پر کین باطاعت من قیام میکردند و منتظر میشدند که چند قدمی دور شوم تا کار خود را از سر گیرند و اگر بتوانند همه جنگل را طعمهٔ آتش کنند

پس از مدتی من اطلاع بیشتر از روح بشر پیدا کردم و در کارها زیرك تر و فهیم تر و باگذشت ترشدم هرگاه دسته ئی از این اطفال را در گردآتشی میدیدم نزدیك تر شده چنین میگفتم:

« به به جوانان بازی می کنید؟ برای تهیه غذا چه خواهید کرد؟ . . من نیز در سن شما میل داشتم درجنگلها آتش بیفروزم و حتی امروز هم....

چیزی که هست شمامیدانید آتش درجنگل خیلی خطرناکست یقین دارم که شما متوجه شده اند ولی اشخاصی هست که بقدر شما احتیاط نمیکنند چون باین مکان برسند که شما آتش درست کرده اید ازشما تقلید مینمایند با این تفاوت که هنگام حرکت در خاموش کردن آتش نمیکوشند آنگاه آتش در برگهای خشك اطراف و پس از آن در تنه درختان می افتد

اگر ما مواظب این درختان نباشیم زود است که در این مکان درختی نخواهد ماند من حکمی بر شما ندارم و فرمانی

میدهم و نمیخواهم خاطرتان راآزرده کنم خیلی مشعوفم که
شما را در حال بازی می بینم آیا میل دارید که این برگهای
پوسیده را دور کنید تا موجب سرایت آتش نشوید؟ و در وقت
راه افتادن فراموش مکنید که اجاق را باخاك بپوشانید و خیلی
هم خاك بریزید که دیگر مشتعل نشود
درست ملتفت شدید دفعه دیگر که اینجا رسیدید اجاق را
در آن فضای باز که شن زار است قرار دهید تاخطری نباشد
خدا حافظ دوستان عزیزم موفق باشید خداهمراه»
نتیجه این دوطرز بیان بکلی مختلف شد کودکان بشتاب
تمام در پی رضای خاطر من برخاستند نه روترش کردند نه کینهٔ
در دل گرفتندزیرا که کسی آنانرا مجبور باطاعت نکرده بودبا
من کمك میکردند و تابع میل خود بودند همهٔ حضار خشنودبودند
زیرا که ایندفعه من متوجه نظر و میل دیگران شده بودم
پس بار دیگر که میخواهید مثلا پیشاهنگان را باحتیاط
دعوت کنید یا کالائی بخریداری بفروشید یا دوستی را بعمل نیکی
بخوانید بخود فرو روید ولمحهئی اندیشه کنید و با خود بگوئید
« این شخص برای چه مطابق میل من رفتار کند؟» این عمل
قدری وقت شما را میگیرد لکن پاداش زحمات خود را خواهید
گرفت بعد ازاین تفکر بهتر میتوانید با مردم معامله کنید و با
رنج کمتری میتوانید نتایج فوق العاده حاصل کنید
پروفسوری که کارش تدریس اصول بازرگانی در دانشگاه
هاروارد است می گفت « من اگر لازم باشد دو ساعت تمام
در پیاده رو خیابان مقابل دفتر مشتری قدم می زنم و فکرمی کنم

تا درست برایم روشن شود که چه میخواهم بگویم و قبلا پیش بینی نمایم که در پاسخ من چه خواهد گفت.»

اگر خواندن این کتاب جز این سودی نبخشد که شما را مستعد تر کند که در هر حال نظر طرف و میل مخاطب خود رادر نظر بگیرید باز هم باید آنرا یکی از امور مؤثری دانست که در دورهٔ حیات موجب تغییر احوال شماشده است

بنا بر این اگر میخواهید مردمان را اصلاح کنید بدون اینکه موجب خشم یا مرتکب اهانت گردید قاعدهٔ هشتم را پیوسته بکار ببرید

صمیمانه بکوشید که نقطهٔ نظر طرف خود را دریابید

فصل نهم

آنچه مطلوب هر کس هست

آیا میل ندارید عبارتی سحرآمیز بیاموزید که بوسیلهٔ آن از ستیزه بر کنار شوید، کینه ها را محو کنید حسن نیت ها را تحریك نمائید و مخاطب را مشتاق شنیدن گفتارخویش سازید؟ البته!

بسیار خوب... این عبارت چنین است درآغازسخن بگوئید «حق با شماست من کاملا ملتفت مقصود شما شده ام اگر بجای شما بودم محتمل است که همین کار را میکردم»

این قبیل جوابها خشمهای سوزان را فرو می نشاند شیران درنده را رام میکند بعلاوه دغدغه بخاطر راه مدهید که با این قبیل سخنان از جاده صدق و صحت انحراف جسته باشید زیرا که اگر واقعاً بجای آنان بودید حتماً شما هم نظیر اعمال آنان را میکردید.

مثلا **آلکاپن** دزد معروف را در نظر بگیرید فرض کنید که ساختمان مزاجی و دماغی او با همان پرورش و آموزش که او یافته و همان محیط و معاشرت که داشته نصیب شما شده باشد

تا گز یر شماهم همان میشدید که اوشده است و اکنون شما هم در همان مکانی بودید که او هست یعنی زندان زیرا که فقط والدین و معاشرین او او را چنین ساخته اند که هست

تنها علت اینکه شما مار پیتون نشده اید آنست که پدرو مادرتان انسان بوده اند نه مار پیتون اگر عقاید دینی شما مستلزم این نیست که جانوران نشخوار کننده و خزندگان را بپرستید فقط از آن سبب است که دریك خانواده هند و در سواحل شط **برهما پوترا** بدنیا نیامده اید

هرگز از انسان بودن مغرور مشوید دیگری را ازوضعی که دارد ملامت روا مدارید خطاهای او را مورد شماتت و استهزاء قرار مدهید از جهل یا از خشم او متعجب مشوید بلکه چون این احوال را در کسی دیدید بر حال او تاسف بخورید محبت خویش را نثارش کنید و اگر میتوانید او را یاری دهید و همان بگوئید که جان ولسلی (۲) چون مستی را در کوچه افتان و خیزان میدید با خود میگفت « این حالی است که من میداشتم اگر خدا خواسته بود »

سه چهارم مردمی که می بینید بشدت نیازمند محبت و غمگساری هستند و محتاجند که کسی درد آنها را بداند و بحال

---

(۱) مارهای عظیم بی‌زهر که در مشرق زمین بسیار است و طول آن گاهی به ۸ متر میرسد

(۲) مؤسس فرقه متودیست که در قرن هیجدهم بوجود آمد این فرقه که از شعب مذهب آنگلیکان است بزهد و تعصب و رعایت دقایق اخلاق معروفست

آنها برسد این‌قبیل مردمان را خرسند گنید تا شما را بپرستند

وقتی من بوسیله رادیو کلمه چند راجع باحوال **لویزامی الکوت** نویسنده کتاب **زن کوچك** ایرادمیکردم طبعا میدانستم که این نویسنده در شهر **کنکورد** در ولایت **ماساچوستس** میزیسته و کتب خود را در آنجا تالیف کرده است ولی بدون تفکر و تأمل بر زبانم جاری شد که شخصا خانه او را در شهرستان همپشایر زیارت کرده ام حال اگر یکبار این ادعا را کرده بودم شاید شنوندگان نشنیده مـی گرفتند ولی متاسفانه تکرار هم نمودم چیزی نگذشت که سیلی از تلگراف و نامـه ناشایست ودشنام بر سرم ریخت گوئی گروهی زنبور در پیرامون سرم در پرواز است مخصوصا بـا نوئی از اهالی **کنکورد ماسا چوستس** ملایمت را بوقاحت کشانید خشم‌او بحدی‌بود که اگر گفته‌بودم **می الکوت** از وحشیان آدمخوار **گینه جدید** بوده بیش از آن غضبناك نمیگردید

در ضمن خواندن نامه این بانو پیوسته خدارا شکرمیکردم که‌چنین زنی نصیب من نکرده است پس قلم بر داشته باو نوشتم خانم اگر من در جغرافیا خطائی کرده ام شما خطائی عظیم تـر مرتکب شده اید زیرا که منافی ادب و حسن معاشرت‌رفتار کرده اید این عبارت رادر آغاز نامه نوشتم و در صدد بودم که طرز فکر خودرا برایش شرح دهم تا کاملا از اطلاعات من مستحضر شود ولی بزودی متوجه شده آن‌کاغذ را کنار گذاشتم ملتفت شدم که هر احمقی قادر است که این قبیل جوابهای درشت بدهد اکثر بلهان چنین میگویند و چنین مینویسند

من عزم داشتم خود را بالاتر از حمقاء قرار دهم پس بر آن شدم که خصومت‌را بمحبت تبدیل کنم و با نفس خویش‌کشتی بگیرم پس باخود گفتم « از همه چیز گذشته‌اگر من بجای او بودم شاید همین رفتار را می کردم و همین احساس که‌او کرده‌است میکردم و بـاید بکوشم نقطهٔ نظر او را پیدا کنم » پس بمحض اینکه وارد شهر فیلادلفی شدم باو تلفن کردم مکالمات مـا تقریباً چنین جریان یافت

من – سلام خانم . . . سرکار چند وقت پیش کاغذی بمن نوشته‌اید که میخواهم باین وسیله از دریافت آن سپاسگزاری کنم

خانم – (با آهنگی شمرده و اعیـان منش) با که افتخـار مکالمه دارم ؟

من – سرکار مرا نمیشناسید من دیل کارنگی هستم . التفات فرمودید چند هفته پیش بوسیلهٔ بی سیم خطابه‌ئی راجع به **لویزا می الکوت** ایراد کردم و سرکار آنرا استماع فرمودید در این سخنرانی خطائی نابخشیدنی مرتکب شده مولد او را در شهرستـان **همپشایر** مرار دادم این اشتباهی جاهلانه بود و از آن پوزش می خواهم و از سرکار هم بسیار متشکرم که زحمت کشیده نامه‌ئی بمن نوشته‌اید .

خانم – آقای کارنگی من بسیار متأسفم که‌چنان نامه‌ئی بشما نوشته‌ام بسیار خشمناك بودم مرا عفو بفرمائید

من – خیر خیر ابداً شما نباید عذر بیاورید من بایدمعذرت بخواهم یك طفل دبستانی هم چنین چیزی نمیگفت کـه من گفتم من در نسخهٔ سخن رانی لغزش خود را اصلاح کرده‌ام ولی مایلم

که بشخص سرکار بگویم که از این مقدمه چقدر متألم شده‌ام.

خانم — من از اهالی کنکوردم خانوادهٔ ما مدتها متصدی اعمال اجتماعی در شهرستان ماساچوستس بوده است ومن بشهر کنکورد که مولد و منشاء من است می‌نازم و فخر میکنم از این رو چون شنیدم که گفتید لویزای الکوت از اهالی همپشایر بوده بسیار عصبانی شدم .... ولی اقرار می کنم که از آنچه نوشته‌ام بی اندازه شرمسارم

من — بسرکار اطمینان میدهم که تأسف های شما در پهلوی ندامت های من چیزی نیست اشتباه من بشهرستان ماساچوستس چندان ضرر نرسانده است که بشخص من رسانیده است . اشخاصی مانند سرکار با این مرتبه و این تربیت که دارید دیده نشده است که بوسیله مکتوب اشتباهات گویندگان بی سیم را اصلاح نمایند امیدوارم که سرکار بارهم نسبت بسخن رانی‌های من ابراز علاقه و توجه بفرمائید

بنا براین با عذرخواهی و با شرکت در نظریهٔ او موفق شدم که او را وادار بمعذرت کنم و او را وا دارم که خودرا بجای من فرض نماید لذتی را که از تسلط بر نفس و خود داری حاصل میشود درك نمودم و قلبا بسیار مشعوف گشتم که نا سزا را با ادب و خشونت را با ملایمت پاسخ دادم و عاقبت ملتفت شدم که جلب دوستی چنین شخصی بسی سودمند تر و خوش آیند تر است تا تحریك غضب و افزایش کینهٔ او ..

مستر **هوروك** معروفترین صحنه گردانان نمایشهای آمریکاست . در مدت بیست سال هنرپیشگان شهیر را از قبیل

چالیاپین، **ایسادورا**، **دونکان**، **پاو لووا** ...را بکار گماشته و تعلیم داده است

بنا بر آنچه او اظهار کرده است صفت غالبی که در این هنر پیشگان دیده نیازی است که همه آنها بتمجید و تشویق و دلسوزی دارند حتی در حرکات و گفتار سخیفشان هم آرزومند کسی هستند که آنان را دلبدهد و بدرد دل آنان برسد

مستر **هوروك** مدت سه سال مراقب چالیاپین هنر پیشه معروف بود که باصدای نرم و آهنك بم خودحاضران **اپرای** مترو پولیتن را مفتون میساخت این خواننده مثل اطفال بهانه ها میگرفت و نازها میکرد و هوروك ناچار بودتامل کند یك روز تلفون هوروك صدا کرد شنید که چالیاپین میگوید آقای **سول** میخواهم خبر بدی بشما بدهم امروز گلویم بکلی گرفته است نفسم بسختی بر میاید بهیچوجه نخواهم توانست امشب درتاتر بخوانم

تصور مکنید که مستر هورك فورا با او بنای مباحثه گذاشت او بتجربه میدانست که باهنر پیشگان چنین معامله نباید کرد پس بی درنك برخاسته بمنزل او رفت و بمحض ورود با سیمائی که فی الحقیقة اندوهناك بود فریاد کرد « آه چقدر متاسفم دوست بیچاره ام چقدر متاسفم مسلما شما نمیتوانید بخوانید من فورا قرار داد و تعهد شما را لغو میکنم البته از این اقدام دوهزار دلار بشما زیان میرسد ولی این پولها دربرابر شهرتی که دار بدچیزی نیست »

چالیا پین آهی کشیدو گفت « آقا تامل کنید بهتر بود که قدری دیر تر اینجامی آمدید ساعت پنج بیائید تا ببینم حالم

چطور میشود »

در ساعت مقرر مستر هوروك با همان سیمای اندوهناك و ترحم آمیز وارد اطاق اوشد و باز تکرار کرد که میخواهد قراردادرالغو کند و باز هنرپیشه آهی کشیده گفت «خواهشمندم قدری بعد اینجا بیائید شاید حالم بهتر گردد»

ساعت هفت و نیم آواز خوان معروف راضی شد که بخواند . بشرط آنکه مستر هوروك قبلا بتماشاچیان اطلاع دهد که چالیاپین زکام بوده و باانداشتن حال بانجا آمده است هوروك شرط را پذیرفت و هنرپیشه را بروی صحنه آورد

یکی از روانشناسان معروف گوید « ماهمه محتاج محبتیم خواه این محبت بصورت قبول ظاهر شودخواه بصورت تشویق یا تسلی. طفل اصراری دارد که بریدگی و جراحت بدن خود را ارائه دهد و حتی‌عمداً خود را بدر و دیوارمیزند تا نسبت باو غمخواری کنند و او را نوازش نمایند اشخاص بزرك هم مفصلا حوادث وارده بر خود را شرح میدهند از بیماری خود سخن میگویند و جزئیات عمل جراحی خود را ذکر می‌نمایند خواه این وقایع ناگوارراست باشد یا خیالی و موهوم در هر حال انسان عاشق ترحم کردن بر خویش و جلب رحمت دیگران نسبت بخویش است »

اگر میخواهید مخاطب را با نظر خود همراه کنید

نسبت باو ابراز محبت و یکدلی و غمخواری کنید

این قاعده نهم است

فصل دهم

متوسل بعواطف عالیه شوید

جس جیمس راهزن معروف کاروانیان را برهنه میکرد بانکها را میزد و مالی راکه از این راه بدست می‌آورد بروستائیان می‌داد تاوام خود را ببانك کشاورزی بپردازند و قطعاً این شخص خود را از مصلحان جامعهٔ بشری می‌شمرد چنانکه دونسل بعد از او دزدان معروفی که پیدا شدند همین دعوی را داشتند مثل رج **هولتز ،توگن کراولی و الکاپن**

در واقع همه افراد بشرحتی آنکسی که در میان آئینه در برابر شما ظاهر میشودطالب احترام و اعتبار هستند ومیخواهند در چشم خود شریف و نیکوکار جلوه کنند

مستر پیرپون‌مرگان گفته است که عادهٔ اعمال بشردو محرك دارد یکی که آنرا پنهان میسازند یعنی محرك حقیقی و دیگری آنکه بدان اعتراف میکنند بسبب اینکه زیبا وقابل‌تحسین است .

مردم برای اینکه خود را شبیه آن صورت کاملی کنند که در عالم خیال دارندحتی مهیای فدا کاریهائی هم میشوند از

این رو هروقت میخواهید در وجود کسی نافذ شوید باحساسات نیکوی او متوسل شوید ،

اگر این قاعده را متناسب با زندگی بازرگانی ومحیط معاملات نمیدانید قصه زیر را بدقت مطالعه کنید

مستر فارل صاحب عمارتی ییلاقی بود مستاجر او چهار ماه پیش از انقضای مدت اجاره میخواست خانه را ترك کند از این رهگذر ماهی ۵۵ دلار بمستر فارل زیان میرسید و بسیار

نا راضی بود زیرا که مستاجر سراسر تابستان را در عمارت او گذرانیده و بی خبر در اول زمستان که هیچکس طالب عمارات ییلاقی نیست خانه را خالی میکرد

مستر فارل میگفت « در وقت دیگر اگر این اتفاق می افتاد من خود را بمستاجر رسانیده ازاو تقاضا میکردم که بدقت مواد اجاره نامه را بخواند و عمل کند و جداً باو میگفتم که اگر برود باید نقداً همه اجاره بها را تا آخر مدت بپردازد و الا بی شبهه بوسایل قانونی در صدد تعقیب او بر خواهم آمد

« باوجود این عوض اینکه از جا بدر روم قدری اندیشه کردم و مصمم شدم که شیوه دیگر بکار برم پس نزد مستأجر

که مستر**دو** نام داشت رفتم و گفتم

«مستر **دو** اطلاعنامه شمارا دیدم اما حقیقه تصور نمیکنم که خیال داشته باشید تشریف ببرید

« تجارب سالهای دراز مرا آدم شناس کرده است و در نخستین ملاقات دریافتم که شخصی شرافتمند و خوش قول هستید

و برای اثبات این مطلب حاضرم دستم را ببرند

« بنا بر این شما پیشنهادی میکنم باز هم چند روزی تا آخر ماه فکر بنمائید اگر در آن وقت که میآئید حساب این ماه را تصفیه کنید باز هم مصمم حرکت بودید قطعاً بدانید که با شما همراه خواهم بود میگذارم بروید و با خود خواهم گفت که تصوری که نسبت باین شخص کرده بودم خطا بوده است .

«ولی فعلا بکلی معتقدم که شما بر سر قول خود ایستاده اید وزیر تعهدات خود نخواهید زد .

« روز اول ماه بعد مستر دو شخصاً بدفتر من آمد و بدهی خودرا پرداخت و گفت بعد از مشاوره با خانم مصمم ماندن‌شده‌ام زیرا که شرافت جز این اقتضائی ندارد

روزی که لرد **نورث کلیف** که یکی از مشاهیر نویسندگان انگلیسی بود در یکـی از جراید عکسی از خود دید کـه او را مطبوع نیفتاد در حال نامه‌ئی بمدیر روزنامه نوشت چه تصور می کنید آیا باو نوشت خواهشمندم از طبع این عکس خود داری کنید زیرا مرا پسند نمیآید ؟ ـ خیر بلکه متوسل بیکی از عواطف شریفه شد یعنی عشق و احترامـی که هر کس نسبت بمادر خـود دارد و نوشت « خواهشمندم که دیگر این عکس‌را انتشار ندهید زیرا که مادرم آنرا دوست ندارد »

جان د . **رکفلر** وقتی که خواست ارباب جرايد را از طبع عکس فرزندان خود باز دارد همین شیوه را بکار برد یعنی نگفت من نمیخواهم که عکس آنان را نشر کنید بلکه یکی ازرشته های

---

(۱) لرد نورث کلیف انگلیسی متولد در ۱۸٦٥ متوفی در ۱۹۲۲ مؤسس جریدهٔ دیلی میل و مصلح مطبوعات انگلیس

لطیف و شریف انسانی را بارتعاش آورد و آن میل محافظت اولاد است پس بناشران عکس چنین گفت « میدانیــد مطلب چیست دوستان من . . . . شما هم طفل دارید . . . و البته متوجه هستید که کثرت اشتهار و معروفیت برای آن ها موجب گزند خواهدشد . . . . . »

مستر **کوروس کورتیس** که یکی از روزنامه نگاران مقتدر و ناشر مجلاتی بود که در آمریکا خوانندهٔ بسیار داشت در آغاز کار بدشواریهای بسیار برخورد نویسندگان درجهٔ اول آمریکا در مجلات او چیزی نمی نوشتند زیرا که اعتنائی بمبلغ حق الزحمه که بآنها تکلیف میشد نمی کردند مستر کورتیس عاقبت با تحریك عواطف عالیه و احساسات شریفهٔ نویسندگان بمقصود خود نایل شد **لویزامی الکوت** که آنوقت در اوج شهرت نویسندگی خود بود در یکی از مجلات او مقاله ئی انتشار داد زیرا که مستر کورتیس یك چك ۱۰۰ دلاری بخدمت او فرستاده و نوشته بود این وجه نا قابل حق الزحمه شما نیست بلکه برای کمك بینگاه خیریه ایست که ریاست آن را قبول فرموده اید . . . . »

دراینجا ممکن است بعضی ازمعترضین بمابگویند دستورشما یعنی مراجعه بعواطف شریفه ممکن است در مردمان بزرك و بی نیاز مثل نورث کلیف یا رکفلر یا فلان نویسنده و شاعر حساس مؤثر واقع گردد اما ازکجا معلوم که این دستور در مزاج اشخاصی که در تجارت و معاملات با ما سر و کار دارند تأثیر ببخشد !

ممکن است بعضی معترضین حق داشته باشند زیرا کــه یك دارو موجب علاج دردهای گوناگون نتواند شد و آن چه

شخصی را موافق می افتد ممکن است دیگران را ساز گار نیاید لکن با این فرض نباید از فواید دستور ما غفلت کرد زیراکه اگر شخص از روشهای معمول خود راضی است چه بهتر دیگر چرا در صدد عوض کردن آنهاست ولی اگر رضایت از شیوه هـای عمل خود ندارد آزمودن این دستور هم متضمن زیانی نخواهد بود .

در هر حال بنظر من قصه زیر که ناقل آن مستر **جیمس توماس** است که در کلاس ما چیز میآموزد ، شما را بکار خواهد آمد .

یکی از کارخانه های اتومبیل سازی از میان مشتریان خود بشش تن مرد بد حساب لجوج مصادف شد که نمیخواستند حساب خود را روشن و تصفیه کنند یعنی صورت حساب کارخانه را که از بابت تعمیر اتومبیل بآنها تسلیم شده بود نمی پذیـرفتند البته علناً نمی گفتند که حاضر بپرداخت نیستیم ولی بعضی اقلام حساب را تردید می نمودند در صورتیکه همهٔ آن شش نفر امضاء داده بودند که خرج تعمیرات را بپردازند . کارخانه میدانست که کاملا حق دارد ولی خطایش اینجا بود که محق بودن خود را بمشتریان گفته و خطای آنان را گوشزد کرده بود

باری طرز عمل کار خانه برای وصول حق تعمیر از اینقرار بود و بجائی نرسید

۱ — دایـره حسابداری کارخانه مأموری نـزد هر یك از از مشتریان فرستاد که بدون رعایت ادب اخطار کرد که «آمده‌ام وجه صورت حسابی را که مدتهاست معطل مانده از شما بگیرم . »

۲ — آن مامور خاطر نشان کرد که کاملا حق با شرکت اتومبیل است و بنا براین مشتری بی شبهه و تردید بی حق است

۳ - در ضمن فهمانید که مهندسان شرکت خیلی بهتر از صاحبان اتومبیل بکار خود آشنا هستند هر چه بر آورد کنند دقیق است بنا بر این مشتری حق گفتگو ندارد .

٤ - نتیجهٔ · نزاع و مناقشهٔ بی پایان از دو جانب .

آیا تصور ی کنید که این اسلوب مشتریـان را متقاعد ساخت و کارخانه را بدریافت وجه موفق کرد ؟ خیر

باری کار بر این منوال بود و رئیس حسابداری کارخانه تهیه مقدمات تعقیب قضائی‌مشتریان را می دید که بر حسب اتفـاق مسئله بگوش مدیر کل کارخانه رسید مدیر گفت دست نگاهدارید و خود بتحقیق احوال‌آن مشتریان پرداخت و معلوم کرد که این اشخاص عادت دارند بی درنگ حساب خود راتصفیه کنند مردمانی بد بده نیستند پس دریافت که نقصی در طرز مطالبه بوده است و فوراً یکی از همکاران خود را بنام جیمس توماس خواسته او را مأمور این کار دقیق نمود . شرح زیر را خود مستر توماس بمـا گفته است .

۱ — « من هـم میدانستم که حسـابهای کارخانه مـا کاملا صحیح است ولـی یك کلمه از ایـن مطلب برزبـان نیاوردم بلکـه بهر یك از مشتریها گفتم من آمده ام که شما را ببینم و معلوم کنم بنگاه ما چه کرده یا چه نکرده که موجب نا خرسندی شمـا شده است .

۲ — « بمشتری خاطر نشان کردم که تا او مطالب خود را بیان نکند و دعوائی را که دارد طرح ننماید و من رسیدگی نکنم هیچ تصمیمی نخواهم گرفت زیرا که هرگز مدعی نیستم که

کارخانه ما مصون از هر گونه خبط و خطائی باشد

۳ـ « بمشتری گفتم که شما بهتر از هر کسی در عالم باحوال اتو مبیل خود واقف هستید .

٤ ـ « او را گذاشتم که هرچه میخواهد بگوید ودرحین سخن گوئی او من بادقت و خلوص و محبتی که توقع‌داشت گوش میدادم .

٥ ـ « عاقبت پس ار آنکه مشتری نرم تر ومعمول‌تر شد من متوسل بحس درستکاری و عدالت او شدم و گفتم « اولا من کاملا فرمایشات شما را تصدیق دارم این مسئله را درست بجریان نینداخته اند مامورین ما شما را آزرده‌وخشمناك کرده اند این امر بهیچوجه جایز نبوده و من از طرف شرکت‌ازشما معذرت میخواهم ثانیا در اثنائیکه بشکایات شما گوش میدادم متوجه بودم که باچه متانت و صبر و بی طرفی مطالب را شرح میدهیدونظر باین صفات که در شما یافته ام میخواهم تمنای مساعدتی از شما بنمایم میل دارید خودتان این حساب را بنویسید و جمع بزنید زیرا که هیچکس باندازه شما در این باب صلاحیت‌ندارد کار کار شما و ماشین‌مال شماست این صورت حساب ماست یقین دارم که شما خود را بجای مدیر شرکت ما فرض کرده با کمال درستی آن را ترتیب خواهید داد هرچه شما صورت بدهید مادر قبول آن خود داری نخواهیم داشت .»

« مشتری چه کرد ؟ با کمال خوشروئی و خشنودی تمام صورت را نوشت و همان مبلغ را که ما گفته بودیم ووجه قابلی هم بود تصدیق کرد باقی مشتریان نیز همینطور کردند فقط یکی

از آنها چند شاهی از مبلغ کاست در نتیجه این حسن رفتار همهٔ آن مشتریان نا راضی سفارشهای جدیدی بما دادند و هریك اتومبیل تازهٔی در طی سال از ما خریدند

« تجربه یك چیز را بمن آموخته است هروقت که کار بعدم اعتماد بکشد و مشتری اعتراض کند و نتوان بهیچوجه مطلب را روشن ساخت بهتر آنست که بطور کلی صداقت و شرافت مشتری را پذیرفت عموماً خریداران منظم هستند و بدهی خود را میپردازند مردمان بد حساب نادرند بعقیده من حتی اشخاصی که عمداً قصد تعلل دارند اگر شما ثابت کنید که در نظرتان شخص آنها دارای شرافت و پا بند درستکاری وامانت است رفتار خود رامعکوس خواهندساخت»

اگر میخواهید مردمان را با خود همراه کنید بطور کلی پیروی از قاعده دهم سودمند خواهد بود

متوسل بعواطف عالیه آنان شوید

فصل یازدهم

در چشم و خیال تصرف کنید

چند سال پیش یکی از جراید آمریکا معروف بروز نامه عصر فیلادلفی مورد تهمت و بد گوئی قرار گرفت و زمزمه هائی ناگوار در بارهٔ او بزبانها افتاد مثلا گفتند که این روزنامه اوراق خود را وقف آگاهی و اعلان کرده و از درج مقالاتی که برای خوانندگان سودمند باشد خود داری مینماید .... ادارهٔ روزنامه لازم دانست که این زمزمه را بخواباند و جلو شهرت ناروا را هر چه زود تر بگیرد

چه کرد ؟

روزنامه نامبرده همه مقالات و مطالب غیر از آگاهی ها را که در یك شمارهٔ او درج بود بیرون کشید بصورت کتابی انتشار داد و آنرا « یك روز » نام نهاد این کتاب مشتمل بر ۳۰۷ صفحه بود یعنی معادل کتابی که دو دلار ارزش دارد مطالب گوناگون از قبیل رمان و مقاله و قصه و غیره در آن کتاب بطبع رسیده و ببهای دو صدم دلار در دسترس خوانندگان قرار داده شده بود .

انتشار این کتاب موجب شد که همه تصدیق نمودند که روزنامه عصر فیلادلفی دارای مسائل و مباحث سودمند بسیار بوده است و چنان چشمها را پر و اندیشه ها را معترف نمود که هزاران دلیل و حجت وذکر اعداد و ارقام نمی توانست کرد بعلاوه موجب تفریح خاطر خوانندگان نیز شد.

*بنگاههائی که مثل این روزنامه از خود دفاع میکنند بسیارند مثلافروشندگان کارخانه **الکترولوکس** وقتی که میخواهند مشتری را از بی صدائی و حرکات نامحسوس دستگاه یخ سازی خود آگاه کنند در کنار دستگاه ایستاده در حضور خریدار کبریتی را آتش میزنند و ثابت میکنند که بی صدائی ماشین بحدی است که خراشیدن کبریت در گوشها کاملا محسوس میگردد

بنگاه **سیرس رو بوك** در کاتالوك کلاههای ساخت خود مقید است که هر کلاهی امضاء **آن سوزرن** ستارهٔ معروف سینما را داشته باشد **ژرژ ولیوم** کار شناس تبلیغات میگوید آگاهیهای جلو مغازه ها که متحرک کند هر وقت از حرکت باز مانند ۸۰ درصد از تماشائیان آن متاع کاسته میشود. شرکت هواپیمائی شرقی آمریکا چون در پشت مغازه عکسهای طبیعی و صحیحی رامیگذارد که از روی هواپیما برداشته شده هر روز جماعتی عظیم را در پیاده رو خیابان و حوالی مغازهٔ خود جمع می کند.

روشنائی نور افکن بر روی شیرینی‌های دکان قنادی می افتد و شماره خریدارانش دو برابر میشود. شرکت گرایسلر فیلی را بر سقف اتوموبیل خود سوار می کند تا ثابت کند که استحکام آن بچه پایه است...

دو تن از فروشنده گان مغازه ها که در فن خود سرآمد هستند مشترکا کتابی راجع بهنر متقاعد کردن مشتری و طرز فروش کالا تألیف نموده اند این کتاب رابصورت فیلم همدرآورده و در بسیاری از مغازه ها بمعرض نمایش گذاشته اند تا کارمندان مغازه‌هاوفروشندگان اجناس بیاموزند که برای جلب مشتری‌چه باید کرد و از چه باید دوری جست

ذکر حقایق و اثبات مطالب فایده ندارد باید در قوه وهم و خیال تصرف نمود مطالب را زنده و سود بخش و مؤثر جلوه داد کار سینما چنین و هنر را دیو همین است شما هم اگر میخواهید توجه را جلب کنید نباید از این امر غافل شوید .

مردمانی که بساط فروش می چینند و فن تزئین مغازه ها را میدانند جز این‌کاری نمیکنند یکی از تجار سازندهٔ مرگ موش (سم الفار) بهر یك از دکانهای خرده فروشی که کالای او را باز فروش میکردند دو موش زنده هم میداد در مدتی که این موشها در پشت شیشه حرکت می نمودند فروش مغازه پنج برابر از حد عادی بیشتر میشد .

یکی از کارخانه های بزرك عطر سازی نظر باینکه رقبای او بهای کالای خرد را خیلی تنزل داده بودند لازم دانست که چگونگی‌بازار متاع های مربوط‌بزیبایی و آرایش را تحقیق نماید و برای این کار مستر **جیمس بوفیستون** را مأمور نمود اما از طرز تحقیقات او مدیر شرکت رضایت حاصل نکرد و بنای عیبجوئی و نکته‌گیری گذاشت مستر جیمس گوید : « من هم بمدافعه بر خاستم و با مدیر بمباحثه پرداختم و ثابت کردم که طرز

عمل من درست بوده چیزی کـه هست مجال توقف در هـر محل نداشتم و هنوز کار تحقیقات به نتیجه نرسیده مجبور بحرکت میشدم

« نوبت دوم که باز مرا مأمور تحقیقات کردند دیگر بخود زحمت جمع آوری اسناد و شمردن اعداد ندادم و بـر آن شدم که در نظر و خیال مدیر تصرف کنم .

« بمحض ورود بدفتر مدیر او را دیدم که مشغول تلفون کردن است در اثنای اشتغال او من جامه دانی را که همراه داشتم باز کرده محتویات آنرا روی میز اوریختم ۳۲ قوطی کرم درآن میان بود که هر یك رااز یکی‌از رقبای او خریده بودم در روی هر قوطی کاغذی چسبانده و دقیقا کیفیت و مقدار محتویات آن را نوشته بودم در نتیجهٔ این عمل بکلی باب مباحثه و ایراد بسته شد مدیر یك قوطی را برداشت و ملاحظه کرد و بعد دیگری را برداشت و نـوشتهٔ روی آن را خواند و از من سؤالهائی نمود و دوستانه مشغول گفتگو شدیم مدیر خیلی علاقـه مند و خشنود گشت و بجای ده دقیقه که حد ملاقات ما بود یك ساعت تمام مرا نزدخودنگاهداشت . . . .

« در واقع میان این دو تحقیق تفاوتی نبود هرچه دفعهٔ اول با اعداد و ارقام نشان داده بودم این بار با قوطی و شیشه ارائه دادم ولی فرق در این بود که این دفعه در چشم و خیال و فکر او با ارائه محسوسات تصرف کرده بودم تفاوت از زمین تا آسمان شد . »

اگر بخواهید طرف خود را متقاعد سازید قاعدهٔ یازدهم را مرعی دارید .

درچشم و خیال او تصور نمائید

فصل دوازدهم

چون هر اسلوبی را بیفایده دیدید

این یك را بیازمائید

شارل شواب که از معتمدین **اندور کارنگی** سلطان فولاد بود در زیر دست خود سر عملهٔ داشت که کارگرانش مقدار کار معین خود را روزانه انجام نمیدادند.

شواب از او پرسید « چگونه است که مردی لایق چون شما نمیتواند کارگران خود را بهتر از این بکار وادارد ؟ »

سرعمله جواب داد : « نمیدانم ، من یکان یکان آنها را تشویق و تحریض کرده‌ام نا سزا و فحش گفته‌ام و حتی باخراج تهدید نموده‌ام.... هیچیك مفید نشده است »

این گفتگو در اوایل شب بود پیش از آنکه دسته کارگران شب کاروارد کارخانه شوند شواب گفت یك قطعه گچ بمن بدهید و بگوئید ببینم چند دفعه امروز ذوب فولاد بعمل آمده است ؟

سر عمله جواب داد شش دفعه

شواب بدون اینکه چیزی بگوید با گچ در کف راهرو عدد ششی نوشت و رفت.

وقتی که کارگران شب کار رسیدند و عدد را دیدند معنی آن را پرسیدند دیگران گفتند « امروز رئیس آمد و پرسید چند دفعه ذوب کرده‌ایم ما گفتیم شش دفعه و او بر زمین نوشت و رفت »

بامداد که شواب وارد کارخانه شد بجای شش هفتی بر زمین نوشته دید عملجات روزکار هم که داخل شدند همان عدد را دیدند و با خود گفتند بلی این آقایان شب کار خود را از ما نیرومندتر می‌پندارند خواهند دید، پس با شدتی تمام دست بکار زدند و چون شب فرا رسید عدد ده درشتی که از دور دیده میشد بر زمین نگاشته رفتند خلاصه هرروز کار بیشتر و بهتر صورت می‌گرفت

بزودی مقدار محصول این دستگاه که از همه دستگاههای کارخانه کمتر بود بدرجهٔ اول رسید نتیجهٔ این عمل و درسی که از آن باید گرفت همان است که شارل شواب خود گفته است.

« برای حصول نتیجه حس رقابت را تحریك کنید نه رقابت فرومایه‌گی که منظور از آن افزایش در آمد باشد بلکه تحریك شریفتری که منجر به بهبودی محصول و تجاوز از دیگران و تجاوز از کار روز پیش گردد »

اگر **تئودور روزولت** چنین حسی را تحریك نمیکرد هرگز بمقام ریاست جمهوری آمریکا نمیرسید.

روزولت تازه از غلبهٔ بر اسپانیولی‌ها در جزیرهٔ **کوبا**

فراغت یافته و ملقب بسوار بی باك شده بود که او را بحکمرانی نیویورك نصب کردند لکن دشمنانش باین نکته پی بردند که روزولت را نمیتوان دیگر از معیمان قانونی ایالت نیویورك دانست روزولت هراسان شده در صدد ترك خدمت بر آمد در این وقت **توماس کولیه پلات** برای تحریك او با آوازی مرتعش در حضور جماعت فریاد بر آورد « مگر پهلوان کوه **سان ژوان** دلیری خود را باخته و حمیت را از دست داده است»

روزولت بخود آمد و برای نبرد با حریفان حاضر شد.

باقی را در تاریخ بخوانید این تشجیع نه تنها حیات او را عوض کرد بلکه درسر نوشت آینده ملت آمریکا نیز تاثیر بخشید

آل اسمیت نیز تاثیر فوق العاده تشجیع را میدانست در زمانی که حکومت نیویورك را داشت از قضا زندان معروف سینگ سینك بی رئیس شد در امور زندان فساد هائی رخ داد واسرافهائی واقع گردید .. .خلاصه برای اداره آنجا مردی فولاد پنجه و قویدل بایستی اختیار نمود و پیدا نمیشد آل اسمیت لویس **لاویس** را که مدیر زندان **نیو همپتون** بود نزد خود خواند چون او را در برابر خود دید با آهنگی مسرت آمیز پرسید: « خوب . چه میگوئی اگر بتو تکلیف کنند که ریاست زندان سینك سینك را بپذیری ' در آنجا شخصی لایق لازم است»

لاویس مبهوت مانده بود و قوه سخن گفتن نداشت خطرهای سینك سینك را می شناخت و میدانست که آن مقام دستخوش هوی و هوس سیاستمداران است هرگز کسی مدت درازی در ریاست سینك سینك نمی‌ماند حتی بعضی سه هفته

بیش در آنجـا نبوده اند لاویس نمیخواست رشته خدمتش قطع و سابقه‌اش ضایع شود وقبول این مقام‌سوابق خدماتش را بخطر می انداخت

آل اسمیت چون تردید اورا دید تبسم کنان برصندلی خود تکیه دادو گفت « جوان بتوحق میدهم که بترسی این کاری دشوار است فقط مردمان سرآمد و قهرمانان بی نظیر میتوانند براوضاع زندان‌سینک‌سینک مسلط شوند»

این کلام لاویس را منقلب کرد آرزوی‌اینکه در زمرهٔ قهرمانان زمان بشمار آید وکاری بزرك را تمشیت دهد او را بحرکت آورد ورهسپار سینك سینك شد مدتها در آن جـا باقی ماند و کامیابی‌های درخشان‌در خدمات خود حاصل کرد کتابی نوشت بنام بیست هزار سال در سینك سینك که شهرتی عظیـم یافت و بوسیله رادیو هم چندین سخنرانی دلپذیر راجـع بطرز زندگانی زندانیان ایراد کرد اسلوبهائی که برای تادیب و آدم ساختن مجرمین بکار برده در حیات زندانیان تغییرات معجز آسا داده است

هاروی فایرستون مؤسس کارخانه بزرك لاستیك سازی گوید

« بنظر من پول هرگز برای تحریك مردمان صـاحبدل کافی نبوده است آنچه مردمان با همت را بکار وا میدارد منظرهٔ خطروجدال‌واثبات‌لیاقت وغلبه برمشکلات است»

همه رقابت ها جز این محرکی ندارند « میل برتری یافتن بردیگران و اثبات اهمیت‌و لیاقت خود »

پس اگر میخواهید در وجود مردمان با همت تاثیر کنید

آنان را برسر غیرت آورید و باین وسیله تهییج نمائید .

این است قاعدهٔ دوازدهم

دوازده وسیله متقاعد کردن مردمان

قاعدهٔ اول – بهترین وسیله غلبه در مشاجره و مباحثه احتراز از ورود در مشاجره و مباحثه است

قاعدهٔ دوم – عقاید طرف خود را محترم شمارید هرگز باو مگوئید که بخطا میرود .

قاعدهٔ سوم – اگر خود را خطا کار میدانید صمیمانه و بی درنگ بخطای خود معترف شوید .

قاعدهٔ چهارم - بملایمت سخن آغاز کنید

قاعدهٔ پنجم – خصم رابکشانید بجائی که از ابتدای مکالمه جواب های مثبت بدهد .

قاعدهٔ ششم – بگذارید طرف مطلب خود را آرادانه بیان کند .

قاعدهٔ هفتم – بگذارید طرف فکر تلقین کرده شما را از ابتکارات خود تصور نماید .

قاعدهٔ هشتم – صمیمانه بکوشید که مسائل را از دریچهٔ نظر طرف بنگرید .

قاعدهٔ نهم ـ دیگران را مشمول عواطف و همدردی و غمگساری خویش کنید .

قاعدهٔ دهم ـ متوسل بعواطف عالیه مخاطب خود شوید

قاعدهٔ یازدهم ـ در چشم و خیال طرف تصرف کنید

قاعدهٔ دوازدهم ـ طرف را بر سر غیرت آورید .

بخش چهارم

وسایل نه گانه همداستان کردن

مردمان باخود بدون اینکه رنجیده خاطر

یا خشمناک شوند

فصل اول

اگر حتماً ضرورت دارد که انتقادی بکنید اینطور شروع نمائید

کالون کولیج رئیس جمهوری آمریکا یکی از دوستان خود را بکاخ سفید خوانده بود این دوست وقتی وارد شد که رئیس جمهور بیکی از منشیان خود میگفت:

« مادموازل امروز عجب پیراهن زیبائی پوشیده‌ئی و چقدر دلربا شده‌ »

تا آن وقت کسی نشنیده بود که **کولیج** کم سخن چنین ستایشی از کارمندان حضور خود کرده باشد این کلام رئیس جمهور بقدری غریب و غیر منتظر بود که دختر در شنیدن آن از شرم سرخ شد. کولیج چون اینطور دید گفت.

« از آنچه گفتم خیلی مغرور مشو مقصودم فقط شادمان ساختن تو بود ... بعد از این میل من اینست که تو بیشتر در نقطه گذاری دقت کنی. »

این شیوه قدری خشن بنظر می آید لکن کاملا مطابق با

اصول روانشناسی است شنیدن خرده گیریهای نا مطبوع اگر بعد از تمجید مزایا و هنرهای ما باشد چندان بر ما گران نمی‌آید

سلمانی قبل از آنکه تیغ را بکار بیندازد زمینهٔ صورت را صابون‌کاری میکند و این‌عین‌رفتاری است که **مك کین لی** درسال ۱۸۹۶ هنگامی که میخواست خود را نامزد ریاست جمهور کند پیش گرفت یکی از همکارانش صورت نطقی ترتیب داده بود که در نظر خودش ازکلام **سیسرون** خطیب رومی و **دموستن** سخنگوی یونانی و **دانیل وبستر** وکیل معروف فصیح تر مینمود با غروری هرچه تمامتر شاهکار جاویدان خود را بر مك کین لی خواندن گرفت خطابهٔ او خالی از فصاحت و اهمیت ادبی نبود لکن با اقتضای مقام تناسب نداشت زیرا که انتشار آن موجب بر خاستن طوفانی عظیم از اعتراض و استهزاء میشد **مك کین لی** نمی‌خواست که این رفیق‌را برنجاند یا آتش شوق او را خاموش کند لکن بایستی هر طور هست آن خطابه را رد نماید حال ملاحظه کنید که با چه مهارتی منظور خود را انجام داد رو بآن شخص کرده گفت :

« دوست من خطابهٔ تو بسیار عالی و قابل توجه است هیچکس چنین سخنی نتواند پرداخت در بسی موارد نظیر این خطابات بکار ما می آمد و شایسته بود که بانتشارش بپردازیم اما آیا در مورد فعلی واقعاً مناسب‌است ؟ هر قدراین خطابه در نظر شما درست و منطقی بیاید قبلا باید تأثیری راکه نسبت بحزب‌ما خواهد کرد مورد دقت قرار دهیم شما بمنزل خود بروید وخطابهٔ دیگر مطابق نکاتی که میگویم تهیه نمائید و یك نسخه از آن را

نزد من بفرستید.

نویسنده اطاعت کرد و **مك کین‌لی** او را با نصایح و دستور های شایان یاری داد تا رفته رفته یکی‌از خطبای شهر گردید .

این نامه‌ایست معروف که لینکلن رئیس جمهور امریکا در تاریك ترین ایام جنگهای داخلی آمریکا نوشته است درظرف هیجده ماه سرداران لینکلن که فرماندهٔ افواج شمالی بودند پی درپی شکست میخوردند حرکات نظامی آنان جز اتلاف نفوس و تخریب بلاد فایده‌ئی نمی بخشید گروه گروه سربازان او ازاردو ها مـی گریختند همهٔ مردم آمریکا بتنگ آمده بودند حتی حزب‌جمهور-یخواه نیز از فرط غضب میخواست لینکلن را بترك کاخ سفید و مسند ریاست جمهور وادارد‌لینکلن‌میگفت

« ما اکنون در کنار ورطهٔ هلاك واقعیم گوئی خدای تعالی ما را غضب کرده است هیچ روزنهٔ امیدی پدیدار نیست »

ژنرال **هوکر** خطا های بزرگ مرتکب شده بود ولینکلن میخواست این مرد جسور را که سر نوشت ملت آمریکا بادامان او بستگی داشت تنبیه کند نامه‌ئی که باین ژنرال نوشت یکی از سخت ترین مـراسلات او محسوب میشود با وجود این ملاحظه کنید که‌قبل از عیبجوئی چگونه او را تمجید کرده است مخصوصا کوشیده است که خطاهای او را بطرز درشت و نا هنجاری برخ او نکشد با اینکه تقصیر های این ژنرال بسیار عظیم و خطیر بشمار می‌آمد :

« من شما را فرمانده نیروی اعزامی **پوتوماك** کرده‌ام

طبعاً من در این انتخاب جهاتی را رعایت نموده ام که بنظرم کافی آمدند با وجود این امروز لازم میدانم شما را مطلع کنم که از اعمال شما کاملا رضایت ندارم

من شما را سربازی دلیر ولایق میدانم و این صفات را بسیار محترم میشمارم و یقین دارم که در انجام وظایف نظامی خود ابداً تابع افکار سیاسی نیستید و این قابل تمجید است شما بنفس خود اعتماد دارید واین از صفات بسیار گرانبها و ضروری است .

« شما مردی جاه طلبید و جاه طلبی اگر در حدود معقول بماند و بافراط نکشد مشروع و مفید خواهد بود اما میدانم که این صفت شما را واداشته است که همهٔ قوای خود را صرف مخالفت با ژنرال برون ساید کنید و این عمل شما نسبت بهمهٔ کشور عموماً و همکار نظامی خودتان خصوصا که مردی با شرف ولایق است ظلمی بزرك محسوب میگردد

« شنیده ام که گفته اید برای سپاه و کشور امریکا دیکتاتوری لازم است من اگر شمارا بفرماندهی برگزیده ام نظرم متوجه این قبیل امور نبوده است فقط سرداران فاتح می توانند مدعی دیکتاتوری شوند آنچه امروز من از شما انتظار دارم پیشرفت های نظامی است پس از آن موضوع دیکتاتوری را خواهیم دید

« دولت تا سرحد امکان شما را تقویت خواهد کرد یعنی درست تاحدی که سایر سرداران خود را تقویت مینماید نه بیشتر و نه کمتر با وجود این میترسم افکار رعب آمیز و شبهه ناکی که در میان افراد نظام پراکنده کرده اید موجب ضرر و خسران خود

شما بشود من برای از بین بردن این ترس و تردید حتی المقدور بشما کمک خواهم نمود.

« نه شما نه ناپلئون اگر امروز زنده بود نمی توانستید از سربازانی که دارای چنین روحیه و اخلاقی شده‌اند توقع پیشرفتی داشته باشید. از بیباکی و تهور پرهیز کنید اما قوی‌دل و ثابت قدم باشید و بدون خستگی بیدار و مهیای کار شوید پیش بروید مارا بفتوحاتی نایل سازید.»

میدانم شما نه کولیج هستید نه مك کین لی نه لین کلن انتظار دارید که بدانید چگونه این دستور را در کارهای مخصوص خودتان بکار توانید برد بسیار خوب سر گذشت مستر گیو معمار را بشنوید که در یك ساختمان بزرگی مشغول کار بود

مستر گیو هم مثل من و شما یکی از افراد عادی کشور است شرکتی که جزء آن بود مأموریت داشت که در شهر فیلادلفی بنائی عظیم برای یکی از دوایر در مدت معین بسازد جریان کار خوب و همه چیز نزدیك بپایان بود ناگهان استادی که بایستی تزئینات پیش روی بنا را از مفرغ بسازد اطلاع داد که نمی تواند در سر وعده اشیائی را که تعهد کرده تحویل دهد خلف وعدهٔ این شخص موجب زیان هنگفتی میشد زیرا که علاوه بر اشکالات گوناگون باعث معلق گرفتن مبلغی جرم دیر کرد می گردید

تلفون ها بکار افتاد... مباحثات در گرفت مشاجرات شروع شد اما چسود؛ بعد ازاین زحمات بیهوده مستر گیو را مامور کردند که بنیویورك رفته مفرغ ساز را بانجام تعهدات خود وا دارد وی بمحض ورود باطاق صنعتگر چنین گفت آیا هیچ

میدانید که نام شما در بروکلین بی نظیر است ؟ »
صنعتگر با کمال حیرت جواب داد « خیر نمیدانستم » مستر گیو گفت « این نکته را من وقتی دریافتم که در دفاتر تلفون نام و آدرس شما را می جستم . »

مفرغ ساز کتاب تلفن را برداشته باعلاقهٔ تمام آن را بررسی کرد و پس از لحه ئی با غروری آشکار گفت : « بلی محقق است که این اسم کمتر نظیر دارد زیرا که خانوادهٔ ما قریب دویست سال پیش از هلند باین جا مهاجرت کرده است . . »

آنگاه با شوقی وافر ببیان سرگذشت خویشاوندان و کسان و نیاکان خود شروع کرد. وچون با تمام رسانید مستر گیو تمجید بسیار از سازمان کارخانهٔ او نمود و گفت :

« در همهٔ عمر خود دستگاهی باین نظم و ترتیب و و پاکیزگی ندیده ام » مفرغ ساز گفت · « بلی من یك عمر صرف تشکیل و ترقی این بنگاه کرده‌ام و بسی ازکار خود مفتخر و خرسندم . . . . میل دارید در کارگاه های من گردش بکنید ؟ »

در ظرف این گردش مستر گیو ماشین ها و طرز عمل کارگران را ستود و بیان کرد که بچه علت دستگاه او را بهترین دستگاهها تشخیص داده است در ضمن متوجه بعضی نکات مخصوص شد و میزبان ادعا کرد که این اختراعات را خود او کرده و بر دستگاهها افزوده است پس از گردش مفصل مستر گیو را دعوت بصرف غذا نمود تا این جا توجه بفرمائید که یك کلمه هم از از طرف مهمان راجع بمقصود اصلی ملاقات گفته نشده بود .

بعد از غدا صنعتگر گفت : « حال بیائیم بر سر موضوع

طبعاً میدانم که شما برای چه آمده‌اید .... هرگز گمان نمیکردم
که ملاقات ما اینقدر دلپذیر و سودمند واقع شود . شما میتوانید
با کمال اطمینان بفیلادلفی بر گردید قول میدهم که در سر موعد
اشیاء را تهیه و تسلیم کنم اگر چه سایر کار ها را بکلی زمین
بگذارم بوعدهٔ خود وفا خواهم نمود »

مستر گیو بدون اینکه محتاج تقاضائی شود بمقصود خود
نایل آمد مفرغ ساز بوعده وفا کرد و عمارت در روز مقرر بانجام
رسید .

آیا اگر مستر گیو شیوه هـای سخت و روش های درشتی
را که عادة در این قبیل موارد معمول میدارند بکار می بست کار
او باین خوبی صورت میگرفت ؟

برای اینکه در وجود طرف خود تأثیر کنید بدون اینکه
خاطر او را برنجانید و غضب او را تحریك کنید میدانید تدبیر
چیست ؟

پیش از شروع بمطلب از روی صدق و صفا بعضی از امور مربوط باو را که واقعا قابل تمجیدباشد بستائید و از تحسین مضایقه مکنید

این است دستور نخستین

فصل دوم

چگونه انتقاد کنیم که منفور نشویم

شارل شواب که از معتمدین **اندرو کارنگی** سلطان فولاد بود و بواسطهٔ حسن تدبیر و سیاستی که در کار داشت محل احترام عموم و مورد محبت خاص و عام شده بود روزی در راه‌رو کارخانه قدم میزد در گوشه‌ئی جمعی از کارگران را در حال کشیدن سیگار و چپق دید در صورتیکه اتفاقاً بالای سر آنها لوحی نصب بود که استعمال دخانیات را در آن نقطه منع می‌کرد.

شواب چه کرد؟ آهسته نزدیك آنان رفت و بهر یك سیگاری تعارف نمود و گفت. «خیلی ممنون میشوم اگر این سیگار را در خارج بکشید»

عملجات فهمیدند که ارباب بخطای آنها متوجه شده است و در دل او را آفرین گفتند که چیزی بر زبان نیاورده و از این گذشته سیگاری هم بآنها عطا نموده و آنان را اهمیت داده است آیا پس از این واقعه چنین کار فرمائی را نبایستی بپرستند؟

جان وانامیکر مؤسس مغازه های بزرگی که بنام او مشهور است همین دستور را بکار می بست عادت داشت که هر

روز بهمه طبقات مغازه ها و شعب معاملهٔ خود سر کشی میکرد روزی بانوئی خریدار را دید که در پشت باجه حساب معطل مانده و کسی باو اعتنائی نمیکند زنانی که مأمور فروش بودند در گوشه‌ئی دورهم جمع شده بخندیدن و پر گفتن مشغول بودند . و انامیکـر چیزی نگفت به پشت شبکهٔ حسابداری رفت و کار مشتری را شخصا راه انداخت وکالای را که خریده بود نزدبسته بند برده‌پیچید و تسلیم مشتری نموده وراه خود را پیش گرفت

یکی از روحانیان معروف امریکا **لیمان‌ابوت** در ابتدای کار خود دعوت شد که خطابه‌ئی در مجمع روحانیان ایراد کند موضوع خطابه شرح حال شخص فصیح و خوش بیانی بود که وفات یافته و مقامش باو رسیده بود **آبوت** مصمم شد که صورت نطقی بالاتر از آنچه تا آن وقت نوشته بود تهیه کند پس با دقتی فوق‌العاده مثل فلویر نویسندهٔ معروف فرانسوی مشغول نوشتن و قلم زدن و تراشیدن و پاکنویس کردن شد و چون خطابه بپایان رسید آن را برای زن خود قرائت نمود . از قضا این نطق‌هم مثل سایر نطقهائی که قبلا نوشته میشود کلامی متوسط بود .

زن **آبوت** اگر بانوئی سبکسر و بی تدبیر بود بایستی بشوهر خود میگفت گوش کن **لیمان** این خطابه تعریفی ندارد .. نباید این نوشته را بخوانی‌شنوندگان از کسالت بخواب خواهند رفت مثل این است که کتاب لغتی نوشته و بر حضار بخوانی واقعا بعد از این مدت که بموعظه مشغولی باید میدانستی که طرز تهیه خطابه چنین نیست برای خاطر خدا مثل آدم حرف بزن طبیعـی باش اگر چنین کلامی را ادا کنی کارت بکلی خراب خواهد شد

و امثال این ..»

اما هم او و هم شما میدانید که این قبیل اعتراضات بکجا منتهی میشود و از این روزن بهمین سخن قناعت کرد که گفت این خطابه مقاله علمی خوبی است که برای درج در مجله « آمریکای شمالی » شایستگی دارد در واقع این زن هم شوهرش را ستود و هم ضمناً باو فهمانید که نوشته‌اش برای سخن رانی تناسب ندارد لیمان آبوت مقصود را دریافت نسخه‌ئی را که با آن همه دقت و زحمت تهیه کرده بود درید و بدون یادداشت خطابه خود راایراد نمود.

برای تبدیل رفتار اشخاص بنحوی که منجر برنجش و خصومت نشود باید :

خطاهارا بطور غیرمستقیم بانان خاطرنشان کرد

این است دومین دستور

فصل سوم

قبلاً خطاهای خود را نام ببرید

چند سال پیش دختر برادرم ژوزفین کارنگی ولایت خود کانسا را ترك کرده به نیویورك آمد و منشی من شد نوزده سال داشت و تازه مدرسه را بپایان آورده بود درامور زندگانی کمترین تجربه‌ئی نداشت امروز یکی از کاملترین منشیانی است که می‌شناسم اما در آغاز . در آغاز فقط استعداد کمال داشت

روزی خواستم او را ملامتی کنم اما فوراً بخود آمدم و گفتم : « قدری تامل کن دیل کارنگی تو دو برابر این بچه عمر کردهٔ و ده هزار برابر او تجربه داری چگونه متوقعی که او هم دارای نظر و تدبیر و سلیقه و قضاوت تو باشد ، مگر خطاهای کوه پیکر لغزشهای احمقانه ئی که میکردی بیاد نداری بخاطر بیاور روزی که چنین کردی وروزی که چنان کردی . »

بعد از آنکه از روی انصاف و بی طرفی اطراف کار را نگریستم و وقایع را سنجیدم معترف شدم که در همین سن لیاقت و اطلاع من خیلی کمتر از ژوزفین بوده است و این هم با کمال تأسف باید گفت چندان مقام و اعتباری برای ژوزفین ثابت نمیکند

سهل سر که ایست از آب ترش تر »

پس از آن وقت هرگاه خطائی از ژوزفین میدیدم وملامتی لازم میشد کلام خود را چنین شروع میکردم « روزفین تو اشتباه کردهٔ اما خدا میداند که در جنب خطاهای سابق من خیلی عظیم نیست فکر و تدبیر مرهون‌وقت خوداست من در این‌سن‌خیلی کمتر از تو تعقل و تفکرداشتم من نیز تقدری اشتباهات ابلهانه کرده ام که هرگز بخود حق نمیدهم که از دیگران انتقادو عیب جوئی کنم ... باوجوداین‌گمان نمیکنی که بهتر بود چنین‌وچنان میکردی؟...»

اگر عیبجویان ما قبلا بگویند که‌خودشان هم‌خالی ار خطا و اشتباه نبوده‌اند انتقادیکه از مامیکنند چندان نا گوار و ناهنجار جلوه نخواهد کرد

این شیوهٔ ماهرانه را پرنس **فون‌بولو** در سال ۱۹۰۹ خوب بکاربست این‌پرنس صدر اعظم ویلهلم دوم آخرین قیصر آلمان بود که پادشاهی مستبد ومغرور و لاف‌زن‌بود میگفت‌سپاهی تدارك دیده‌ام که در زمین و دریا میتواند لشکرگربه های وحشی را مغلوب کند » دراین وقت حادثهٔ عجیبی رخ دادقیصر باظهار دعاوی غریب‌و ناشنیده‌پرداخت ودعاوی‌او اقلیم‌اروپا رامنقلب‌ساخت و در چهار گوشهٔ جهان انعکاس یافت قیصر این دعاوی بی اساس خود خواهانه و نا لایق را در اثنائی که‌مهمان‌دولت‌انگلیس‌بوددر روزنامه دیلی تلگراف انتشار داد اخطار کردکه او تنها شخص آلمانی است که انگلستان را دوست میداردواوست که نیروی‌دریائی

انگلیس را در مقابل ژاپون تقویت میکندو فقط از برکت مداخله
و توسط او بود که روسیه وفرانسه از خرد کردن انگلستان باز
ماندند. **لردرو برتس** طایفهٔ **بوئر** را در جنوب افریقا باستعانت
نقشه های او توانست مغلوب کند و بسی از این قبیل دعاوی بی دلیل
را نشر داد.

صد سال بود که گوش اروپائیان چنین کلماتی از پادشاهان
خود نشنیده بود اقلیم اروپا مثل لانه زنبور از فرط غضب بهیجان
در آمد انگلستان از خشم میغرید چون اضطراب وخشم عمومی بالا
گرفت قیصر متوجه و هراسناك گردید. صدر اعظم را خوانده
باو تکلیف کرد که مسئولیت این اظهارات را بعهده خودبگیردو
خود را مسئول این خطاها بشناسد یعنی اعلام کند که امپراطـور
این اظهارات حیرت انگیز را بنابر مشورت و دستور او کرده
است برنس بولو درجواب تقاضای قیصر گفت:

« اعلیحضرتا گمان نمیکنم کسی در خاك انگلستان یا
آلمان باور کند که من توانسته باشم چنین نصایحی بآن اعلیحضرت
بنمایم »

پرنس بمحض ادای این جواب ملتفت خطای خودشد وقیصر
آتش گرفت و فریاد زد « پس بگو که مرا حیوان تصورمیکنی
و مرتکب خطاهائی میدانی که خوب هرگز نخواهی کرد! »

فون بولو میدانست که بایستی قبل از عیبجوئی تمجیدی
از طرف کرد اما تیر از کمان بدررفته بود جزاین چاره‌ئی ندید که
تمجید را بعد از عیبجوئی بکار اندازد وازبیم تحسین وستایش مؤثر

است که بازهم اثر معجزه آسا کرده پس با کمال ادب گفت

« ابداً هرگز چنین قصدی نداشتم اعلیحضرت از بسیاری جهات بر من تفوق دارید نه تنها در امور نظامی و دریانوردی بلکه از حیث علوم طبیعی از من برترید من غالباً با نهایت تحسین و اعجاب بیانات همایونی را در خصوص آلات هوا سنج و تلگراف بی‌سیم و پرتورونتگن شنیده‌ام ارجهل خود در مسائل شیمی و فیزیك و طبیعی شرمناکم ولی در عوض اطلاعاتی از تاریخ دارم و گویا صاحب صفات واستعدادهای سودمند درامور سیاسی باشم.»

رخسار قیصر از شنیدن تمجیدهای فون بولو و اظهار فروتنی و اعترافی که بنقص معلومات خود کرد درخشیدن گرفت وخطای صدر اعظم را با وجود بزرگی قابل عفودید . پس در عین شوق و مستی فریاد برآورد . « بارها گفته‌ام که من وتو مکمل و متمم یکدیگریم و هرگز نباید از هم جدا شویم »

آنگاه دست صدر اعظم را گرفته مکرر فشرد وحرکت داد و سرمستی او چنان بود که در همان روز مشت‌ها را برافراشت و فریاد کشید « اگر کسی بر خلاف فن بولو بمن سخنی بگوید همین مشت را بر دهان خویش خواهد دید »

فون بولو بموقع ورق را بر گردانیده بود با اینکه در سیاست و معاشرت روباهی سالخورده محسوب میشد در ابتدا خطا کرد و بایستی نقایص خود و کمالات ویلهلم را پیش از شروع بنکته گیری و عیبجوئی بیان میکرد وکلامی نمیگفت که مفهومش این باشد که قیصر ابلهی محتاج بمراقبت و نگاهداری است

حال ملاحظه کنید اگر چند عبارت در فروتنی و تمجید
پادشاهی دشنام شنیده و خشمناك را مبدل بدوستی صمیمی کرددر
حیات عادی من و شما چقدر تأثیر خواهد بخشید اگر در اظهار
فروتنی و تواضع و در ابراز تمجید و تحسین اندازه نگاهداریم و
افراط نکنیم معجزاتی در زندگانی ما سرخواهد زد .
برای تغییر احوال مردم بدون اینکه بخشم آیند و رنجش
حاصل کنند باید بدستور سوم رفتار نمود

پیش از جستن عیب دیگران بکوشید که به بعضی از خطاهای خود اعتراف نمائید.



فصل چهارم

کسی تحکم را دوست ندارد

مردیکه سه سال با آون یانك دانشمند شهیر اقتصادی پدر **پلان یانگ** در یك دفتر کار کرده بود میگفت در همهٔ این مدت یکبار نشنیدم که یانك بکسی حکمی کرده باشد فقط کار را نشان میداد و پیشنهاد می نمود هرگز فرمان نمیداد مثلا هرگز نمیگفت «چنین کن» یا «چنان کن» یا «چنین و چنان مکن» بلکه میگفت «ممکن است این را بررسی کنید» «آیا تصور میکنید این خوب باشد ؟» بعد از آنکه نامه‌ئی را املا میکرد مکرر از همکاران خود می پرسید «چه بنظرتان میرسد ؟» و چون نوشته ئی را برای مراجعه باو میدادند در حاشیهٔ عبارات نا مناسب آن مینوشت شاید بهتر باشد که جمله را اینطور برگردانید ... »

یانگ همیشه میل داشت که زیر دستان خود را مجالی برای ابتکار و ابراز سلیقهٔ شخصی بدهد هرگز فشار تسلط خود را بر آنها محسوس نمیساخت آنان را در کار خود آزاد میگذاشت و از اشتباهات آنها پند میگرفت و عبرت می اندوخت .

این قسم رفتار هر زیر دستی را وامیدارد که از صمیم

قلب در اصلاح احوال خود بکوشد حس خودِ خواهی او را محتر
میشمارد و اهمیت او را برای خودش محسوس میکنند و او را در
عوض سر کشی و طغیان مشتاق مساعدت و دلسوزی با کار فرمایان
می سازد .

برای اصلاح مردم بدون اینکه آنانرا بخشم آوریم ورنجیده
خاطر کنیم :

باید مواظب باشیم که حکم مستقیم و صریح ندهیم بلکه پند ودستور را بصورت پرسش ادانمائیم .

این است دستور چهارمین .

فصل پنجم

خودخواهی طرف را رعایت کنید بگذارید حیثیت خود را حفظ نماید

چند سال پیش شرکت برق نیویورك دچار محظوری بزرگ شد زیرا که خود را مجبور دید که شارل‌ستین‌متز را از ریاست حسابداری شرکت بردارد . این مرد از اجله علمای عصر و یکی‌از نوابغ رشته‌برق بود امااابداً استعداد اداره کردن حسابداری‌شرکتی بآن بزرگی را نداشت . هیئت مدیرهٔشرکت چون‌خود را بوجود این دانشمند محتاج می‌دید و ازنازك دلی او خبر داشت مایل‌نبود که او را برنجاند . بعداز مشورتها هیئت مدیره عنوان جدیدی اختراع کرده عالم نامبر را بآن عنوان خواند یعنی او را مهندس مشاور شرکت کل نامید در حقیقت این شغل خاصی نبود امااولیای شرکت باین وسیله‌موفق شدند که دیگری را بریاست حساب‌داری برگزینند.

ستین متز بسیار مشعوف شد و شرکت هم بمقصود خود رسید با این‌رفتار مدبرانه کارمند دانشمند خود رارعایت کردوآبرو

و حیثیت او را محترم شمرد و هیچ خسارتی هم نبرد .

نجات حیثیت تنها چیزی است که در نظر مردم اهمیت دارد و از مسائل حیاتی شمرده میشود اما متأسفانه وقتیکه پای دیگران بمیان می آید هیچ توجهی بآن نداریم احساسات آنرا لگدمال میکنیم حکم‌ومقتضای ارادهٔ خویش را برآنان تحمیل مینمائیم‌تهمت میزنیم تهدید میکنیم در حضور دیگران . فرزندان یا کارگران خود را مورد ملامت‌قرار میدهیم و ابدأدر فکر نیستیم که این‌عمل ما چه بتأثیر ناگواری میکند و چگونه تولید واکنش مینماید در صورتیکه این کار هیچ ضرورت ندارد اگر اندکی اندیشه کنیم‌و کلمات شایسته‌ئی بیابیم وصمیمانه بکوشیم که خود رادرمیان بینیم یعنی تابع هوای نفس خود نشویم و درد دیگران را تشخیص بدهیم آنوقت معلوم‌خواهد شد که بجای ضربت‌های سختی که‌لازم‌میشمردیم چه‌رفتار ملایمی امکان داشته است

پس در آینده که اخراج نوکری یا جواب گفتن کارگری لازم میشود این نکته را محل توجه قرار دهیم و از فوایدش برخوردار گردیم .

مستر مارشال **گرانگر** کارشناس حسابداری در نامهٔ خود چنین مینویسد : « کارهای بنگاه ما موسمی است یعنی بمحض اینکه ماه مارس میرسد ناچاریم جمعی از کارمندان خود را جواب کنیم تا این اواخر طرز رفتار ما در موقع اعلان این خبر تلخ ناگوار چنین بود : کارمندان خود را میخواندیم و یکی را مخاطب قرارداده میگفتیم بنشینید آقای اسمیت فصل سیاه سال فرا رسید و ما دیگر کاری برای شما نداریم .... البته شما قبلا اطلاع داشتید که شغلتان موقتی خواهد بود....

« کارگران با وجود این عبارت احساس نومیدی سختی میکردند خود را گول خورده و مظلوم می‌پنداشتند و پس از ترك خدمت با اینکه در نهایت فتوت و محبت با آنان رفتار کرده بودیم یادمطبوعی‌از بنگاه مادر خاطر نگاه نمیداشتند

« من مصمم شدم که طرز معاملهٔ خود را با این جماعت مؤدب‌تر و عاقلانه‌تر سازم پس یکان یکان آنها را بدفتر خوددعوت میکردم و قبلا مدتی راجع بکار های زمستانی آنان اندیشه مینمودم و چنین میگفتم .

« مستر اسمیت شما خیلی خوب کار کرده اید (اگر واقعاً خوب کار کرده بود) مأموریتی که از طرف ما در **نیوآرك** انجام دادید سهل نبود شما در نهایت خوبی آنرا بپایان رسانیده کسب شهرت نمودید این بنگاه بوجود شما فخر میکند شما مرد مستعدی هستید ترقی خواهید کرد هر کاری پیش بگیرید آنرا پیش خواهید برد ما بشمااعتماد داریم و هر وقت بتوانیم مجدداً شما را بکار خواهیم گماشت شما رافراموش نخواهیم کرد .. »

« تأثیر این رفتار بی‌اندازه با عمل سابق تفاوت دارد کارگران ما بدون تلخکامی و ملال از ما جدا میشوند در حق خود تصور ظلم و خیانتی نمیکنند و مطمئن هستند که واقعاً اگر کار داشتیم آنان را مشغول میساختیم وچون مجدداً آنانرا دعوت میکنیم باشوق و شتابی هر چه تمامتر وارد بنگاه میشوند ... »

دوایت مورو سفیر سابق ممالك متحد امریکای شمالی در مکزیك پدر زن لیندبرك هنر و قدرتی فوق العاده داشت در اصلاح بین دو نفر که از فرط غضب میخواستند چنگ بر گلوی

یکدیگر گذارند چه میکرد ؛ میکوشید که در نظر و مقصود هر یك از آنها نکات صحیح و معتدل را بیابد آنگاه هر یك از آن نکات را بقوت بیان بر جسته و آشکار میساخت و مورد تمجیدقرار می‌داد و علت نزاع‌هر چه بود هرگز هیچیك از طرفین‌را گناهکار و متعدی نمیشرد

اصل هر حکمیت و میانجی گری آنست که اصحاب دعوا را بحفظ حیثیت خودشان موفق سازیم و آبروی آنان را نجات دهیم .

در سال ۱۹۲۲ بعد از قرنها کینه ورزی و عداوت ترکها در صدد اخراج یونانیان از اراضی خود برآمدند **مصطفی کمال** بسربازان خودخطاب کرد «سربازان‌مقصدشما باید دریای مدیترانه باشد » جنگی بسیار خونین در پیوست که تاریخ جدید نظیر آن را ثبت نکرده بود ترکان فاتح شدند و چون دو ژنرال یونانی **تریکوبیس** و **دیونیس** بجانب اقامتگاه جنگی مصطفی کمال رفتند که تسلیم شوند در راه ترکها از ناسزا گفتن و دشنام دادن خود داری نکردند .

اما مصطفی کمال غلبهٔ خود راظاهر نساخت‌مردان‌بزرك‌هرگز وقت‌را در اجرای‌لذاید نفسانی خودتلف نمیکنند . بژنرال‌هادست‌داد و گفت . « بفرمائید آقایان بنشینید گویا خسته هستید »بعد راجع بجریان جنك با آنها وارد گفتگو شد و مرهمی بر جراحت خود پسندی آنان نهاد و مثل سربازی که پیش سرباز دیگر صمیمانه اعتراف میکند گفت

جنك مثل قمار است گاهی بهترین بازیکنان ممکن است

مغلوب شوند .

اَیْنه اینقرار مصطفی کمال حتی در عین مستی فتح و نشاط ظفر هم این اصل مهم را که پنجمین دستور ماست از نظر دور نداشت

خود خواهی دشمن را رعایت کنید و او را بحفظ حیثیت خویش یاری دهید.



فصل ششم

چگونه مردمان را تحریك توان کرد

من **پیت بارلو** را میشناختم کار او تربیت سگان و اسبان بود و پس از تعلیم آنها را در سیرك ها نمایش میداد، من طرز عمل پیت را بسیار می پسندیدم همینقدر که یکی‌از حیوانات اندك پیشرفتی نشان میداد پیت او را مینواخت و مورد محبت قرار میداد مقداری گوشت پیش او می‌انداخت و پیشرفت او را بنظر اهمیت مینگریست

این شیوه تازگی ندارد قرن ها پرورندگان حیوانات در تعلیمات خود آنرا بکار بسته اند

من از خود میپرسیدم چرا ما درباره مردمان این اسلوب را معمول نمیداریم چرا بجای تازیانه گوشت و در عوض سرزنش تمجید نثارشان نمیکنیم ؟ باید شیوه پیت بارلو را سر مشق قرار دهیم : پیشرفت اشخاص را هر قدر کم باشد تصدیق کنیم ومهم شماریم تا تحریك و تشویق شوند و همه سعی خود را در طریق

ترقی بکار برند

لویس لاویس مدیر زندان سینگ سینگ معتقد است که تشویق حتی در مورد جنایت کاران سخت دل هم مؤثر می افتد در نامه‌ئی که بمن نوشته گوید « من ملاحظه کرده‌ام که‌هروقت کوشش های زندانیان را عادلانه قضاوت و حق شناسی می‌کنیم بهتر از ملامتها و تنبیه‌های‌سخت موفق میشوم که آنانرا در راه بهبود احوال و اصلاح اختلافشان که منظور اساسی من است پیش برانم .»

من تا حال بزندان سینگ سینگ نیفتاده ام و درست نمیدانم که زندانیان چه افکار و احساساتی دارند اما یك نظر بسر گذشت خودم کافی است که کلمهٔ تشویق و تمجید چگونه جریان حیاتم را عوض کرده است شما چطور ؟ آیا همین تجربه‌را نکرده‌اید ؟ ... سرگذشت هرکسی پر از شواهد گویائی است که تمجید چه معجزه ها کرده‌است .

پنجاه سال پیش در شهر **ناپل** ایتالیا کودکی ده ساله در یکی از کارخانه ها مشغول کار بود آرزو داشت که آواز خوان شود بدبختانه آموزگار او را نا امید کرده و گفته بود «تو هیچ مستعد خوانندگی نیستی آواز نداری وقتی که میخوانی مثل اینست که پنجره را بهم میسایند » اما مادرش که روستائی بینوائی بود او را دلداری داد و در آغوش گرفت و مطمئن نمود که کاملا مستعد است و حتی اظهار کرد که پیشرفتی هم در آواز اومشاهده کرده است .

این مادر بر مقدار زحمت خود افزود و با پای برهنه بکار

پرداخت تا توانست وجهی برای تعلیم موسیقی پسرش راه بیندازد. تشویقات مادرش حیات این طفل را زیر و رو نمود و یکی از مشاهیر عهد خود شد البته شما هم نام او را شنیده اید اسمش **کاروزو** بود (۱)

در قرن گذشته جوانی از اهالی لندن میخواست نویسنده شود اما هیچ چیز با آرزوی او سر مساعدت نداشت تحصیلاتش بسیار کم بود پدرش را بعنوان وام داری بزندان افکنده بودند وخودش چیزی نداشت غالباً در شکنجه گرسنگی بسر میبرد .

عاقبت شغلی یافت و آن عبارت بود از چسبانیدن برچسب برروی شیشه موادرنگی درمخزنی که موش بسیار بهم رسانیده بود شبها درکلبهٔ هولناکی با دوتن از بینوایان کوچه گرد لندن می خوابید چنان از خود مأیوس و ازاستهزاء هراسان بود که همه روزدرانتظار شب می نشست تا نوشته‌های خود را پنهان از همه بقوطی پست بیندازد . این نوشته‌ها پی در پی رد میشد و هیچیك از ناشران راضی بطبع آنها نمی گشتند عاقبت روز سعادت او برآمد یکی از قصه های او پذیرفته شد هیچ دست مزدی و پاداشی باو ندادند ولی جوان این را مهم نمی شمرد فقط خرسند بود که ناشر کتاب ازاو تشکر کرده است و آخرالامر کسی پیداشده است که قدرهنراورا بشناسد از این رهگذر چنان سرمست بود که بیخود در کوچه ها می گشت و اشک بررخسار میریخت.

---

(۱) آنریکو کاروزو خوانندهٔ معروف ایتالیائی در ناپل تولدووفات یافت (۱۸٦۸ — ۱۹۲۱) لحنی لطیف و دلپذیر داشت درآوازش قوت بالطافت ، صفا با ظرافت آمیخته بود .

پس‌ازآن روز نورامیدواری تابیدو اعتماد نفس‌وجوداورا منقلب ساخت امــا اگر این یك تشویق نبود شایدمدة العمر در مخزن پرموش بایستی بسر برد این مرد را هم شما خوب مــی شناسید نامش **شارل دیکنس** بود (۱)

پنجاه سال بعد جوانی دیگر از مردم لندن در یك مغــازه ماهوت فروشی کار میکرد هر روز ساعت پنج صبح بر میخاست و مغازه را جاروب مینمودو چهارده‌ساعت در روز مشغول‌دو ندگی میشد از این کار طاقت فرسا جانش بلب رسیده بود پس از دو سال ناچار آنراترك کرد ویك روز بامداد بی‌آنکه منتظرچاشت شود ازخانه بیرون رفت پس از طی بیست کیلومتر راه نزدمادرش رسید که در خانه یکی از ملاکین دایگی میکرد

جوان شرح نومیدی و دلتنگی خود را بیان کرد وزارزار بگریست‌و سوگند خورد که اگر بازاو رامجبور کنند درآن مغازه بماند خود را خواهد کشت .. آنگاه‌نامه مفصلی بآموزگــار سابق خود که پیرمردی بود نوشت و اعتراف کرد که کاسه‌صبرش لبریز شده و امیدش از زندگی مقطوع گردیده است آمــوزگار جوابی تسلی بخش باو نوشت‌و باو گفت که همواره ترا جوانی هوشمند و لایق کارهای بزرك یافته ام میدانم که‌آینده تو روشن است و اگر مایل باشی میتوانم ترا باموزکاری نصب کنم

این سخن خوب و این‌چند کلمه تمجید زندگی آن جوان

---

(۱) رمان نویس معروف انگلیسی که مفاسد ریا کاری و خود پسندی‌را مجسم کرده است و جامعه انگلیسی را با نیشهای استهزاء بجانب صلاح هدایت نموده است (۱۸۱۲ - ۱۸۷۰ میلادی)

را مبدل ساخت و تاثیری عمیق در سر نوشت ادبیات **انگلستان** بخشید از آن زمان تاحال جوانی که صاحب این سرگذشت **است** هفتاد جلد کتاب نوشته‌و بنیروی قلم بیش‌از یك ملیون دلار بدست آورده است گویااو را می‌شناسید نامش **ه.ج: ولز** است (۱)

در سال ۱۹۲۲ در کالیفرنی (امریکا) جوانی بود که در نهایت تنگدستی با زن خود امرار حیات میکرد . آهنگی خوش‌داشت‌روزهای یکشنبه در کلیسیا خوانندگی‌می نمود و گاهی در مجالس عروسی آهنگهای دینی می‌خواند و باین طریق چند دلاری بدست می‌آورد اما این درآمد معاش او را کفایت‌نمیکرد ناچار شهر را ترك نمود و بدهات رفت که زندگی ارزانتر است کلبه ای بسیارمحقر در میان تاکستانی یافت و آنجا اقامت گزید کرایه این کلبه اگر چه بسیار ناچیز بود ولی برای کیسه لاغر او باری گران محسوب میشد و عاقبت از عهده پرداخت آن بر نیامد چون ده‌ماه مال الاجاره بدهکار بود پیشنهاد کرد که در تاکستان مزدوری کند شاید بدهی او مستهلك شود گاهی بسیار خرسند میشد که مقداری انگور برای سد جوع خود یافته است بقدری مایوس شده بود که میخواست رشته موسیقی را ترك‌کرده از فرو شندگان کامیون شود. . . در این وقت بود که **روبرت** هوگس نویسنده معروف آواز او را شنید و از او تمجیدکرد و چنین گفت « عجب آواز خوش و آهنك دلپذیری دارید حق

---

(۱) هربرت جورج ولز نویسنده معروف انگلیسی که در سال ۱۸۸۷ در لندن تولد یافته و رمانهای او که مبتنی بر فرضیات علمی است شهرتی جهانگیر دارد

این بود که در خوانندگی تمرین میکردید و در نیویورک برای تکمیل خود چند درس از استادان فن میگرفتید...»

این کلام ساده (بطوریکه خودش نزد من اعتراف کرد) مبدأ ترقی حیرت بخش او شد دو هزار و پانصد دلار قرض کرد و بجانب نیویورک رفت

این جوان **لارنس تی بت** خوانندهٔ مشهور بود.

اگر میتوانستیم استعدادهائی را که در وجود اطرافیان ما چون گنجی نهفته است آشکار سازیم گذشته از تشویق و ترغیب، قادر بودیم که قلب ماهیت کنیم ومسیر زندگانی آنان‌را تغییر بدهیم!

اگر در این باب تردیدی دارید کلام مرحوم پروفسور **ویلیام جیمس** استاد دانشگاه **هاروارد** را بشنوید که بزرگترین روانشناس آمریکا بشمار است.

«اگر هستی فعلی خود را با آنچه استعداد آن را داریم و هنوز از آن آگاه نیستیم بسنجیم میتوان گفت که هنوز در خواب هستیم ما اکنون از نیروهای ذخیره فکری و جسمی خود فقط بخش کوچکی را بکار می بریم درصورتیکه منطقه‌حیات انسانی خیلی فراتراز حدودی است که فعلا می شناسد بشردارای نیروهای گوناگون است که عادةهیچیك‌را بکار نمی بندد»

شما نیز که این سطور را می خوانید بدانید که در وجود خود گنجهائی نهفته‌و استعداد هائی خفته دارید و صاحب نیروهائی هستید که حداکثر استفاده را از آنها نمی برید یکی از آن نیرو

ها قوه معجز آمیزی است کــه برای تشـویق دیگــر میتوانید با بیانات صمیمانه و ترغیبات خالصانه خود مردمان را از استعداد های نهانی که دارند آگاه سازید .

برای تغییر دادن احوال مردمان بدون اینکه متألم شوند و بخشم آیند باید .

از کوشش آنها عادلانه قدر دانی نمود و از کوچکترین پیشرفت آنان تمجید کرد .

بشرط آنکه تشویق های شما صمیمانه و جوانمردانه باشد این است ششمین دستور .

فصل هفتم

بهر کس اظهار اطمینان کنید سعی خواهد کرد که خود را لایق آن کند

یکی از بانوان نیویورک جنت خانم که با من دوست است خدمتکاری گرفته وخواهش کرده بود که دو شنبهٔ آینده بخدمت شروع کند در این فاصله بیکی از اشخاصی که قبلا این دختر نزد او خدمت میکرده تلفونی نمود و از احوال خدمتکار جدید خود پرسید اطلاعاتی که باو داده شد خیلی رضایت بخش نبود .... با وجود این روزی که خدمتکار شروع بکار کرد جنت خانم باو گفت . « نلی من امروز بیکی‌از بانوانی که سابقاً تو پیش او بودهٔ تلفون کردم و از اخلاق تو پرسیدم گفت دختری شرافتمند و درست است خوب آشپزی میکند و در پرستاری اطفال ماهر است ولی میگفت قدری سر بهواست هیچوقت خانه راآنطور که باید تمیز نمیکند بعقیدهٔ من خانم سابق شما قدری در عیبجوئی مبالغه کرده است شما دختر مرتب و پاکیزه ئی هستید از هیئت و لباستان پیداست، اطمینان دارم که داخل منزل را هم مثل لباس خودتان بی عیب و نقص نگاه خواهید داشت وهیچ‌کاری لنگ نخواهد ماند »

همینطور هم شد هیچ کاری ناقص نماند نلی می خـواست خود راشایسته اعتقادی کند که‌خانمش‌باو اظهار کرده بودو بخوبی از عهده بر آمد خانه ازپاکیزگی میدرخشید با کمال مسرت یك ساعت بیشتر از حد عادی‌زحمت‌می کشید اشیاء راپاك میکردظروف را می شست مبادا حرف دیگران‌در حق او سبز شود .

رئیس شرکت لکوموتیو ســازی بالــدوین مــی گفت « اداره کردن مردمان آسان است اگر شما را محترم بشمارند و شما هم نسبت باستعداد و لیاقت آنان ابراز قدردانی و اطمینان خاطر نمائید »

خلاصه اگر مایلید که یکی از خصال را در وجود شخصی تقویت کنید و استعداد او را بفعلیت رسانید طوری رفتار کنید که گوئی این خصلت بالفعل از صفات بارزه و ملکات غالبهٔ اوست

شکسپیر می گفت : «اگر فاقد صفتی از صفات حمیده هستید بگوشید که داشتن آن را وانمود کنید » شما

هم نسبت بشخصی که در صدد تکمیل او هستید چنین‌وانمود کنید که معتقدید بالفعل دارای خصال و ملکات مطلوبست صریحا این را باو اظهار نمائید او را وادارید که در صدد بر آید شهرت خوبی را که یافته است بتحقق برساند آن‌شخص همه نیروی خود را بکار خواهد برد که مبادا کاری کند که در نظر شما از آن مقام بیفتد ،

ژورژت‌لوبلان در کتاب‌یادگاری که نوشته و عنوانش (زندگی من‌بامستر **لینك**) است‌سرگذشت زن‌خدمتکار کثیفی را

که بطور عجیبی تغییر حال داده است چنین مینگارد

« خدمتکاری هرروز غذای مرا از میهمان‌خانه مجاور می آورد او را ماری غواص‌می‌خواندند زیراکه دورهٔ کارش از طرف شوئی شروع شده بود حیوانی عجیب الخلقه بود با چشمان احول و ساقهای کمان آسا ، که نقص بدن و نقض فکر را جمع داشت

روزی که ظرف ما کارونی مرا در دستهای سرخ‌خود نگاه داشته‌بود بی‌مقدمه باو گفتم : « ماری ، شما نمیدانید که‌چه گنج‌هائی در وجود خود پنهان دارید »

« ماری چون عادت داشت که اضطرابات درونی خود را از انظار بپوشاند لحظه ئی چند خاموش‌وحیران برجای ماندآنگاه ظرف را روی میز نهاده آهی کشیدو گفت

« مادام هرگز این را گمان نمیبردم » امـا قلبـا هیچ تردیدی در قول من نکرد بمطبخ برگشت و مکرر عبارت مرا بر زبان راند .

« نیروی ایمان و اعتقاد بحدی است کـه هـرکس از همکارانش این کلام را با طرزی کـه او بیان میکرد می شنید ابداً بخود اجازه استهزاء نمیدادبلکه پس از آن روز ، مختصری بر احترامش هم افزودند در واقع از آن وقت رفتار محیط نسبت باو عوض شد اما تبدیلی که در باطن خود ماری رخ داد خیلی بیش از اینها بود این زن فقیر خجول چون معتقد شد که وجودش خزانه اسرار غیب و صندوقچه مواهب نامرئی است نخست‌متوجه سر و صورت خود شد و درپاکیزگی و زیبائی لباس چنان اهتمام بخرج‌داد که گلبن‌پژمرده جوانی اوغنچه دادن گرفت وپرده‌طراوت و خرمی ،زشتی رخسار اورا پنهان کرد

« دوماه بعد مقارن حرکت من خبر داد که بزودی بـا برادر زاده رئیس مهمانخانه مزاوجت خواهد کرد و درحالیکه‌از من تشکر ی‌نمود گفت « من هم خانمی خواهم‌شد » همه‌این‌تغییرات از بر کت جمله کوتاهی بود که باو گفتم .

ژورژت‌لوبلان با اظهار این سخن ماری غواص را در برابـر وظیفه جدیـدی قرار داد کـه لیاقت حسن ظن باشد و ماری غواص از تاثیر این حسن ظن و برای‌سزاوار شدن آن نـام نیك ، مبدل بزنی دیگر شد .

بتازگی با یکی از مدیران « اتحـادیه رستورانها» ملاقات کردم این اتحادیه مـرکب از ٢٦ رستوران است که بطـرز مخصوصی اداره میشود که آن را «طرز شرافت» نام‌نهاده‌اند . در این بنگاه‌ها که از سال ١٨٨٥ تأسیس شده هرگز صورت حساب پیش مشتری نمیگذارندشما هر چه میل دارید سفارش می دهید و خودتان حساب غذائی را که صرف کرده‌اید میکنید و در وقت بیرون رفتن وجه را بصندوق می دهید و میروید ، نه بـاز بینی نه بازرسی نه‌ورقه حسابی نه‌حواله‌صندوقی، هیچ‌درکار نیست

من از روی‌حیرت بمدیر گفتم « البته بازرس‌پنهانی‌داریدزیرا که از همه‌مشتریها مطمئن نمیتوان‌بود . »

مدیر گفت : « خیر ما هیچ مراقبتی نمیکنیم‌اگر مشتری حقه بازی دغلی هم بیاید مطلع نمیشویم همینقدر میدانیم که بطور کلی طرز کارماصحیح است و الاممکن نبود که متجاوزازنیم‌قرن به توانیم این کار را گردانده کسب خود راترقی دهیم»

در این رستورانها هرکس احساس میکند که او رامردی شرافتمند و خوش حساب دانسته‌اند از این رو همه واردین ازفقیر و غنی از سارق وسائل میخواهند لایق اعتمادی باشند که بآنها کرده اند.

مستر **لاویس** مدیر زندان سینك سینك که در این امور کارشناس و مجرب است میگفت . « اگر با شخص حقه باز نابکاری سرو کار پیدا کردید و خواستید اورابخیر و صلاح هدایت کنید چنان وانمائید که با اطمینان دارید با او مثل مردی شرافتمند و محترم رفتار نمائید آن شخص چنان فریفتهٔ اطمینان شما خواهد شد که حتماً برای اینکه واقعاً شایسته و لایق آن شود بکوشش خواهد افتاد.

این کلام بقدری درست و بقدری صحیح است که میخواهم آنرا تکرار کنم : اگر با شخص حقه‌باز نابکاری‌سرو کار پیدا کردید و خواستید او را بخیر و صلاح هدایت کنید چنان وا نمائید که باو اطمینان دارید یا او مثل مردی شرافتمند و محترم رفتار نمائید آن شخص چنان فریفتهٔ اطمینان شما خواهد شد که حتماً برای اینکه واقعاً شایسته و لایق آن شود بکوشش‌خواهد افتاد.

بس اگر بخواهید کسی را تغییر بدهید بدون‌اینکه او را خشمناك‌و آزرده سازید

او را وادار کنید که خود را لایق نام نیکی سازد.

این است دستور هفتم.

فصل هشتم

عیبی را که میخواهید رفع کنید، کاری را که میخواهید تحمیل کنید، آسان جلوه دهید

یکی از دوستان چهل ساله من نامزدی گرفت و نامزدش او را باموختن رقص وا داشت روزی مرا حکایت کرد و گفت:

من بطرز بیست سال پیش میرقصیدم اولین معلمی که گرفتم صریحا حقیقت را بمن گفت و اخطار کرد که باید عادت پیشین را رها کنم و اصول رقص را از سر بگیرم در واقع این معلم مرا بکلی نا امید و دلسرد کرد من هم او را ترك نمودم

« معلم دیگر گرفتم این خانم مرا تشویق نمود و قدری هم راه مبالغه سپرد بطور خیلی طبیعی بمن گفت اگرچه سبك رقصیدن شما قدری از مد افتاده است ولی اصولش درست است و با این مایه که دارید آموختن رقص های جدید برای شما دشوار نخواهد بود اگر معلم اول با بیان عیوب مرا بکلی از شوق انداخت این معلم جدید بعکس او عمل کرد و پیشرفت های مرا دائما بچشم تحسین می نگریست و از دیدن عیوب من تجاهل

میکرد گاهی میگفت : « حرکات شما فطرة موزونست گوئی رقاص مادر زادید » عقل بمن میگفت که تو در این فن متوسط بوده‌وخواهی بود اما دل‌میگفت شایدواقعا درست میگوید . ممکن است شما بگوئید که این معلمه برای گرفتن اجرت چنین می گفت . . . باشد چه اهمیت دارد محرك او هرچه بود کلامش دل نشین و دلپذیر بود .

از آن وقت که مرا معتقد کرده است که بالفطره حرکاتم موزونست رقصم خیلی ترقی کرده است همین کلمه است که مرا بحرکت و شوق آورده امید بخشیده و بجانب کمال برده است

بکودکی . بشوهری ، بخدمتگاری‌بگوئید احمقی . ابلهی، برای فلان کار فلان بازی استعداد نداری آن را بد انجام میدهی . از آن چیزی نمیفهمی همین کلام بس است که شوق پیشرفت و عشق کمال را در او بکشد اما وارونه عمل کنید وسایل تشویق را در برابرش بگسترید و کار را در نظرش آسان جلوه دهید بشخصی که میخواهید تحریك کنید وا نمود نمائید که کاستعداد و هنر ذاتی او اطمینان دارید باو بگوئید که خودش از استعدادی که در باطن دارد آگاه نیست آنگاه خواهید دید که از بام تا شام برای تکمیل خود رنج خواهد برد و عرق خواهد ریخت

این شیوه رفتار سخن دان معروف لاول توماس است باور کنید که این مرد دارای موهبتی غریب است ودر اداره‌کردن

مردمان نابغه است . شما را بنفس خود معتمد میکند روح اطمینان درقالب شما میدمد جسارت و قدرت و قوت قلب در شما تزریق میکند شما را از نو میسازد . در این اواخر اوقات تعطیل آخر هفته را باباوو خانمش بسر بردم مرا بپای میز بریج دعوت کردند گفتم بازی بریج ؟ آه خیر خیر بنده خیر ! من بریج نمیدانم این بازی همیشه در نظرم آلوده باسرار و بسیار تاریك و پیچیده است خیر ممکن نیست ! نمی توانم !

میزبان رو بمن کرده گفت : « چه میگوئی دیل بریج چیزی نیست اشکالی ندارد قدری حافظه و اندکی تفکر لازم است شما خودتان در مسئله قوهٔ حافظه مطالعات مخصوص کرده اید در واقع بریج شغل شما است از آن بیگانه نیستید قدری سعی کنید بزودی مسلط خواهید شد »

یاللعجب بدون اینکه از عاقبت کار اندیشه کنم برای نخستین بار در مدت عمر خود را در پای میز بریج یافتم محض اینکه مرا مصمم و داخل بازی کنند همین کافی بود که بگوئید تو دارای استعداد برای آموختن این بازی هستی و بریج آسان است .

الی کولبر ستون سلطان بریج است کتابهایش در باب این بازی رواجی عجیب گرفته و بدوازده زبان ترجمه شده است همین مرد بمن میگفت اگر در این باری سرآمد اهل زمان شده ام از برکت تشویقات زنی بوده است

کولبر ستون بهر قسم پیشه و حرفهٔ دست زده بود اما هرگز بخاطرش نمیرسید که آموزگار بریج شود بریج را درست

نمیدانست در باری جر میزد و اعتراض‌های بی جا میکردوطبعاً کسی میل نداشت با او هم قمار شود .

در این وقت با دختر زیبائی **ژوزفین دیلون** نام که بریج درس میداد ملاقات کرد فریفتهٔ او شد و او را گرفت ژوزفین در وقت بازی متوجه شد که شوهرش با چه دقتی اوراق را پشت هم ردیف میکند پس او را معتقد ساخت که استعداد شایانی برای بریج دارد که خود از آن غافل است همین چند کلمه او را براه انداخت و در آن بازی شهرهٔ آفاق ساخت .

اگر میخواهید بدون اینکه طرف شما خشمناك و آزرده شود احوال او را تغییر بدهید

او را دلیر کنید و دل بدهید اصلاح خطا را در نظرش آسان کنید و انجام کار را در چشمش سهل نمایش دهید .

این است دستور هشتم .

فصل نهم

طوری رفتار کنید که مردمان از انجام تقاضای شما خشنود باشند

سال ۱۹۱۵ بود از یك سال باین طرف ملل اروپا در قتلگاهی که کسی نظیرش را بخاطر نداشت یکدیگر را میکشتند آمریکا غرق دریای نگرانی و اضطراب بود چگونه میسرمیشد که صلح بار دیگر بر قرار گردد ؟ کسی نمیدانست ، باوجود این رئیس جمهور آمریکا **و درو ویلسون** مصمم بود که کوشش کند شاید باین مقصود برسد میخواست رسولی نزد زمامداران اروپا بفرستد که با هریك مشورتی کند.

ویلیام جنینك بریان پیغمبر صلح از آرزوی این مسافرت بریان بود زیرا که هم خدمتی عظیمی به بشر و تمدن انجام میداد هم شهرتی بسزا کسب میکرد اما ویلسون دیگری را بسر گزید بنام کلنل هوس که از دوستان صمیمی خودش بود و او را مأمور کرد که نخست تکلیفی دشوار را انجام دهد و مطلب را ببریان بگوید.

کلنل هوس شرح ملاقات را در یـاد داشت های خود
آورده است :

« بریان چون دید مأموریتی یافته‌ام که خود آرزومندش
بود ، بسیار پریشان و متأسف شد.

«من با گفتم که رئیس جمهور بر این عقیده است که‌اگر
این امر را از ابتدا رسمیت و اهمیتی بدهد دور از احتیاط خواهد
بود اگر شمـا را می فرستاد چون‌شخصی معروف هستید همه انظار
بسوی شما معطوف میگشت و هر کسی علت مسافرت شما را ی
پرسید ...» مفهوم گفتار کلنل هوس این بود که شخص شما
مهمتر از آنست که بچنیـن مأموریتی او را بتوان‌فرستاد.

بریان خرسند و راضی شد.

کلنل هوس که مردی هوشیار و زیرك بود دراین مورد
یکی از اصول مهمی را که دایر مدار روابط افراد انسانی است بکار
انداخت آن اصل این است

چنان کنید کـه مردمان از انجـام خواهش شمـا خشنود
باشند.

روزی کـه ویلسون **ماك‌آدو** را بعضویت کابینهٔ خـود
دعوت کرد همین اصل را در نظر گرفت با اینکه خواهش او از
ماك آدو تقاضای فدا کاری و گذشتی نبود بلکه دعوت بـامری
محترم و افتخار آمیز بود ، رئیس جمهور طـوری رفتار کرد که
طرف از دو راه خشنود و سرمست الطاف اوشدماك آدو خوددر
این باب گوید :

«ویلسون بمن گفت که اگر من‌مقام وزیرخزانه‌داری را

در کابینهٔ او بپذیرم بـی اندازه مشعوف و سعادتمند خـواهد شد
ویلسون در بیان مطلب شیوهٔ بسیار شیرین و دل پذیری داشت
در طی سخن چنین وانمود میکرد که اگر من این مقام شامخ‌را
بپذیرم از طرف من نسبت باو لطفی مخصوصی شده‌است»

خطیبی را می شناسم کـه از هر جانب او را برای سخن
رانی دعوت میکنند چون نمیتواند خواهش همگان را بر آورد
پیوسته مجبور است عذر بیاورد ولی این عذر ها را با چنان
مهارتی می آورد که تقاضا کننده با وجود محرومیت ، خرسند و
مسرور از پیش او میرود . چه میکند ؟ طبعا باین اکتفا نمی نماید
که بگوید کار من فوق العاده زیاد است و . . . خیر ــ بلکه
پس از ادای تشکر و ابراز نهایت تأسف از اینکه نمیتواند تقاضا
را بپذیرد بی درنك شخصی دیگر را بجای خود معرفی می کند
خلاصه تقاضا کننده را مجال نمیدهد که تلخی مضایقه او را بچشد
فوراً فکر اورا متوجه سخن ران دیگر میکند مثلا می گوید :

« چـرا دوست من **کلولاند روجرز** صاحب مجلـهٔ
بروکلاین ایگل را دعوت نمیکنید ؟ یا اینکه **گی هیکوك** را
نمیخوانید که پانزده سال بسمت روزنامه نگاری در پاریس بسر
برده و هزاران نکته مهیج ودلپذیر بخاطر دارد . . و یابه **لیوینك
استون لانك فیلو** مراجعه نمیکنید میدانید کـه او یـك رشته
فیلم اعلی دارد که مربوط بشکار های بزرك درهندوستان است . . . »
و مانند اینها . . .

مستر **وانت** مدیر چاپخانه بزرگی در نیویورك مکانیسینی
داشت که میخواست هر طور هست طرز فکرش را عوض کند این

مرد که بایستی شب و روز مراقب عده زیادی ماشین های مختلف مطبعه باشد که هرگز از کار نمی ایستند پیوسته از سختی کار و درازی ساعات اشتغال خود مینالید و تقاضای کمکی میکرد که بنوبت مشغول شوند .

مستر وانت دستیاری باو نداد و مقدار کارش را نکاست و از مدت خدمت شبانه روزش کم نکرد با وجود این او راخرسند ساخت - چه کرد ؟ اطاقی مخصوص باو داد که کسی در آن شرکت نداشت ولوحی بر درآن نصب کرد بااین‌عبارت. «مدیر شعبهٔ مراقبت»

حال دیگر آن مکانیسین از جملهٔ زیر دستان نیست که هر کسی بتواند باو تحکمی کند خود مدیر شعبه ایست رئیس کل لیاقت اورا تصدیق کرده و اهمیت اورا یافته است پس بدلخوشی این عنوان جدید خرسند و شادمان بکار خود پرداخت و شکایتی ازو شنیده نشد

شاید این مطلب بنظرتان سبك و بی مایه بیاید ؟ همین اعتراض را بناپولئون کردند در وقتی که درجه **لژیون دنور** را وضع نمود و هزار و پانصد نشان صلیب بسربازان خود عطا کرد و هیجده تن از سرداران خود را مارشال دو فرانس خواند و افواج خود را سپاه بزرك نام نهاد . در جواب اشخاصیکه بکار او میخندیدند که پاداش پهلوانان رنج کش خود را با بازیچه های کودکانه می دهد ناپلئون گفت « مردمان با بازیچه اداره می شوند . »

کاررا از ناپلئون بیاموزیم‌دراطراف خود عنوانها وامتیارها بپاشیم تا همان نتیجه که او گرفت بگیریم و بر کار خودتسلطیابیم

یکی از دوستان من جنت خانم ده پیش از این هم او
را نام برده ام در برابرخانه خود باغچه زیبائی داشت که‌ولگردان
شهر هر روز آنرا لگد کوب‌و خراب میکردند ملامت وسرزنش
و تهدید سودی نمی بخشید خانم ناچار شیوهٔ دیگر بکار برد یکی
از جسور ترین ولگردان را که از همه بیشتر زیان وارد میکرد
پیش خواند و او را بازرس قرار داد و مأمور کرد که هرکس
پادر باغچه بگذارد او را براند و اغماض نکند یکباره مسئله حل
شد بازرس آتشی بزرك در پشت عمارت بر افروخت‌وسیخی آهنین
را در آتش سرخ کرد و هرطفلی را که بباغچه نزدیك می شد
بداغ کردن تهدیدمی نمود

طبیعت‌انسان چنین است‌پس‌برای اینکه کسی‌را بدون اینکه
خشمناك یا آزرده شود اصلاح کنید

چنان‌رفتار کنید که بامسرت وخشنودی تقاضای شما راانجام دهد

این است دستور نهم

وسایل نه گانه اصلاح مردمان بدون اینکه خشمناك یا آزرده شوند

اگر میخواهید رفتار کسی را تغییر دهید این دستور ها را بکار برید :

۱ ـ نخست از روی صدق و صفا اورا بستائید .

۲ ـ خطاها و عیب هارا بطور غیرمستقیم خاطر نشان کنید.

۳ ـ پیش از انتقاد و عیب جوئی ببعضی از خطاهای خود معترف شوید .

۴ ـ حکم مستقیم مدهید مطلب را تلقین کنید و بصورت پرسش ادا نمائید

۵ ـ خود خواهی او را مراعات کنید بگذارید حیثیت خود را نگاهدارد .

۶ ـ کوششهای اورا عادلانه قدردانی کنید کمترین پیشرفت اورا بستائید بشرط آنکه تمجید شما صمیمانه و جوانمردانه باشد .

۷ ـ او را وا دارید که خود را شایسته نام و شهرت نیکی کند .

۸ ـ عیبی راکه میخواهیدرفع نمائید، کاری راکه میخواهید تحمیل کنید ، آسان جلوه دهید .

۹ ـ چنان رفتار کنید که با شعف و خرسندی تقاضای شما را انجام دهند .

بخش پنجم

چند نامه معجز آمیز

میدانم که هنگام خواندن این عنوان چه فکر میکنید با خود میگوئید . « این چه مهملاتی است ؟ از صد فرسنگ بوی شارلاتانی و حقه بازی از آن بمشام میرسد»

اگر واقعاً چنین فکری برای شما بیاید کاملا بجا خواهد بود پانزده سال پیش من نیز اگر بچنین عنوانی بر میخوردم همین قسم اندیشه‌میکردم . شما دیرباور و بی اعقاد باین‌قبیل‌معانی‌هستید بسیار خوب من مردمان شکاك ودیرباور را دوست دارم زیراکه‌از مردم شهرستان میسوری هستم وهمین کافی است (۱) ازاین گذشته من مدعیم که ترقیات فکربشری مرهون مردمان دیرباور و کنجکاو است که تاچیزی با دلیل و برهان همراه نباشد آنرا نمی‌پذیرند

میخواهم بی پرده با شما سخن بگویم آیا صفت معجز آمیز برای ادای مقصود کافی است ؟ ــ خیر درست حق مطلب را ادا نمیکند حقیقت امر بالاتر و شدیدتر از آن است بعضی از نامه‌های

---

(۱) در میان مردم آمریکا اهالی شهرستان میسوری‌معروف بشك و تردید هستند و هیچ چیز را بی دلیل‌باور نمیکنند .

این فصل اثری بخشیده اند که دو بار از معجزه بالاتر است و از اینرو آنهارا معجز مکرر نام داده‌انـد میدانید چه شخصی این نام را برای آنها قائل شده است ؟ **مستر کن‌دایك** یکی ازمشهور ترین کارشناسان آمریکا در مسئله فروش کالا که شرکت **جانس مان ویل** او را بمدیریت شعبهٔ بازرگانی خود اختیار کرد و این شرکت بزرگی است برای ساختن‌سقفهای ناسوز . مستر دایك‌امروز رئیس دایرهٔ انتشارات کمپانی **کولگیت‌پالمولیوپیت** است ودر ضمن مدیریت انجمن ملی خبرگزاران‌را نیز دارد .

مستر دایك که مدیر کل فروش بود هر سال پرسشنامه‌هائی نزد عامل‌های جزء فروش شهرستانها میفرستاد و مطالبی از آنها میپرسید که جزرومدو ترقی و تنزل فروش‌معلوم گردد لکن‌فروشندگان جواب کافی باو نمیدادند از صدپرسشنامه فقط پنج تاهشت‌پاسخ باو میرسید و باقی بی‌جواب‌می‌ماند بنا براین تجربه ، مستر دایك‌وصول پانزده جواب در صد سؤال را امری فوق‌العاده می پنداشت و ۲۰ جواب را معجز و کرامت‌حساب میکرد .

با وجود این یکی از نامه‌های مستر دایك که بعدآنرا نقل میکنیم ۴۲ در صد جواب گرفت و در واقع دو برابر یك معجز عمل کرد

این قبیل تجارب را که متکی بآمار است نمی توان بـا حرکت شانه و گردن انکار کرد از این گذشته تأثیر نامهٔ‌مذکور امری استثنائی و اتفاقی نبود چندین نامهٔ دیگر هم که بهمان‌طرز نوشته شد بهمان نتیجه رسید .

این نتایج را بچه میتوان حمل کرد ؟ ـ کلام مستر دایك را

بشنویم بهتر است

«بعد از آنکه چندی در درسهای مستر دیل کارنگی حاضر شدم و اسرار تعالیم او را بعمل گذاشتم موفق گشتم که تأثیرات نامه‌های خود را باین‌پایه حیرت بخش برسانم‌ملتفت شدم که‌براهین و دلایلی که تا آنوقت بکار میبردم هیچ بود پس تعالیم این کلاس را بکار بستم و پاسخ نامه‌های من به ۵۰ در صدو ۸۰ در صد بالغ شد .

این است آن نامه معجز آمیز که ذیلا نگاشته میشود اسم اعظمی که در مطاوی آن نهفته عبارت از این است که نویسنده‌از مخاطب تقاضای انجام خدمتی میکند و همین تقاضا اهمیت طرف را برای خودش محسوس میسازد .

در اینجا پس از هرجمله سطری چند بصورت تفسیرمینویسیم که نکات مکتوب روشن‌ترشود.

مستر **جان بلاك** شهر بلانك و یل شهرستان ایندیانا (آمریکا)

مستر بلانك عزیزم میتوانید مرا ازیك گرفتاری نجات بدهید؟....

(حال باید اوضاع و احوال را در برابر خود مجسم کرد بازرگان حقیری از ساکنان قصبه آریزونا که این نامه خطاب‌باو است کاغذ را می گشاید و امضای مدیر یکی از بزرگترین بنگاه های خبرگزاری نیویورك را در پای آن می بیند و در عبارت اول ملاحظه می کند که نویسنده انجام خدمتی را از او تقاضا کرده‌است قطعا آن بازرگان با خود چنین میگوید : « ... اگر این مرد

گرفتاری دارد حق داشته است که بمن مراجعه کرده است من همیشه مایل بوده ام که خدمتی بخلق یکنم . . . ببینم گرفتاریش چیست ؟ »)

سال گذشته من هیئت مدیران شرکت خودمانرا متقاعد کردم که بهترین وسیلهٔ بهبود کار عمال فروش این است که شرکت با جد و جهد فوق العاده مشغول فروش مستقیم گردد و هزینه این اقدامات را هم از صندوق مرکزی بپردازد .

(آن بازرگان مسلما باخود گفته است . « البته که شرکت باید مصارف این کار را تمام از عهده بر آید زیرا که همهٔ فواید بجیب او میرود وملیون ها از این راه سود میبرد درصورتیکه من باید پیوسته عرق بریزم و شاهی شاهی جمع کنم . . . . بقیه را بخوانیم . . . »

من اخیراً پرسشنامه‌ئی به ۱۶۰۰ عامل فروش که از این عمل سود برده‌اند فرستادم و بنابر پاسخهای بسیاری که رسیده است معلوم نمودم که از این اقدام کاملا رضایت دارند .

بدین سبب ما نقشهٔ جدیدی برای فروش مستقیم طرح ریخته ایم یقیناً بیش از ترتیب سابق مطبوع شما خواهد شد .

اما امروز صبح که رئیس شرکت و من گزارش های اقدام سال قبل را رسیدگی می کردیم رئیس از من تقاضا کرد که بتحقیق معلوم نمایم از برکت

اقدام سال پیش چند فقره سفارش جدید بشعب ما رسیده است برای دادن چنین جوابی طبعاً باید بشما متوسل گردم .

(عجب عبارت دلپذیری . « طبعاً باید بشما متوسل گردم » بازرگان با خود گفت این مرد مطالب معقول صحیحی میگوید و چنانکه شاید و باید عقل و هوش مشتریان و عاملان فروش خودرا اهمیت میدهد و قدر می داند در اینجا متوجه باید بود که مستر دایك وقت خود را در ذکر اهمیت تجارتخانهٔ خود تلف نمیکند بلکه بطرف می فهماند که چقدر آراء او را مغتنم میشمارد باطلاعات او تکیه دارد و صریحاً باو مینویسد که بدون مساعدت وی نخواهد توانست گزارش جامعی برئیس شرکت تقدیم نماید)

باری آنچه از شما تقاضا دارم این است که:

۱ - در روی ورقه پیوسته عده سفارش های سقف پوشی یا مرمت بام که بنظرتان مربوط باقدام سال گذشته است قید نمائید .

۲ - تاحدی که میتوانید ارزش کلی این سفارش ها را معین فرمائید .

اگر بتوانید چنین لطفی بکنید بی اندازه برای من سودمند و گرانبهاست و از صمیم قلب سپاسگزار و ممنون مراحم شما خواهم بود .

مخلص صمیمی ...

(ملاحظه کنید که در عبارت آخر نامه چگونه عرض امتنان و بیان سپاس می کند و از زحمات طرف قدر دانی مینماید ...)

این نامه‌ئی بسیار ساده است با وجود این معجزاتی ظاهر کرده است. چرا؟ برای اینکه از مخاطب تقاضای لطف و تمنای مساعدتی کرده است و باین وسیله برای طرف اهمیت و اعتباری قائل گشته است.

این قسم حیلهٔ مجاز و تدبیر مشروع همیشه به نتیجه میرسد بنیامین فرانکلن همین تدبیر را بکار برد تا خصمی قوی را مبدل بدوستی صمیمی کرد و تا پایان حیات از دوستی او بر خوردار شد.

فرانکلن در ایام جوانی همهٔ پس انداز خودرا صرف تأسیس چاپخانه‌ئی کرد و چون موفق شد که منشی کنگره فیلادلفی گردد در این مقام ناظر و بازرس همهٔ مطبوعات و انتشارات رسمی شد. این مقام بسیار مهم و سودمند بود و فرانکلن در حفظ آن جد بلیغ بخرج میداد متأسفانه در مجلس دشمنی سخت داشت از متنفذین محل که بسیار توانگر بود و کینهٔ او را در دل داشت حتی یك بار هم در حین سخن رانی در مجلس علنا او را مورد حمله قرار داده بود.

این امر برای فرانکلن خطرناك بود مصمم شد که محبت او را بسوی خود جلب کند اما کاری سهل نبود نخست در صدد بر آمد که از راه ستایش و تمجید در آید اما متوجه شد که این شیوه طرف را بدگمان خواهد کرد و شاید موجب افزایش کینهٔ او شود.

فرانکلن خردمند تر و زیرك تر از آن بود که چنین خطائی در معاشرت مرتکب شود پس کاملا نعل وارونه زد و عمل بعکس نمود و یك روز از آن شخص تقاضای مساعدتی کرد تصور میکنید

که مثلا ده دلار وام خواست ؟ - خیر بلکه تمنای لطف و عنایتی خاص نمود که مورد پسند شد زیرا که تلمیحا حکایت از فرط اعتقاد فرانکلن نسبت بذوق و علم طرف می نمود باقی قصه را از خود فرانکلن باید شنید .

« شنیده بودم که این شخص در کتابخانه خود کتابی نادر الوجود و بسیار عجیب دارد پس نامهٔی باو نوشته اظهار میل بخواندن آن کردم و تمنی نمودم که برای چند روز آنرا بمن امانت بدهد.

« بیدرنك کتاب را نزد من فرستاد و من بعد از یك هفته آنرا پس فرستاده نامهٔی در اظهار تشکر از بذل چنین مساعدتی باو نوشتم

« چون در کنگره بهم رسیدیم اورا دیدم که با کمال‌ادب با من بنای صحبت گذاشت (تاآنروز یك کلمه هم با من حرف نزده بود) بعد از آن تاریخ در هر پیش آمدی سعی میکرد که بمن‌خدمتی بکند رفته‌رفته ازدوستان صمیمی شدیم و این محبت و علاقه تاروزی که جهان را وداع گفت سرد نشد »

اکنون صد و پنجاه سال است که فرانکلن از دنیا رفته‌است اما فلسفهٔ او هر روز معجزی می‌کند این فلسفه‌را یکی ازشاگردان من مستر **آلبر آمسل** بعمل گذاشت و کامیاب شد .

سالها مستر آمسل میخواست در شرکت بزرك سرب **بروکلین** که بازاری رایج و اعتباری سرشار و مشتری بسیار داشت راهی پیدا کند اما دستاری نداشت و مدیر شرکت‌مردی‌تلخ‌و سختگیر بود بمحض اینکه بیچاره مستر آمسل وارد دفتر می شد مدیر بر صندلی خودتکیه داده سیگاری عظیم در گوشه لب نهاده

بنای ترشروئی و عربده میگذاشت و میگفت : امروز خبری نیست وقت خود و مرا تلف مکن برو دور شو »

مستر آمسل روزی تدبیر دیگر بکاربرد که اولا بسفارش خوبی نایل آمد و ثانیا طرف را مبدل بدوست ساخت و ثالثا زمینه فواید دیگر در معاملات آینده بدست آورد

مستر آمسل نماینده کارخانه آلات بهداشت بود و میخواست در قصبه **کوئینز و یلیج** واقع در جزیره دراز شعبه باز کندو با صاحب ملك مشغول گفتگو بود این محل را مدیر شرکت سرب خوب میشناخت و مشتری بسیار درآنجا داشت پس روزی نزدآن مدیر رفت و بدون اینکه مجال گفتگوئی بدهد باو گفت مستر .... امروز برای فروش چیزی نزد شما نیامده ام فقط می خواهم از سرکار تحصیل اطلاعی بکنم . . . آیا ممکن است یك دقیقه توجه بفرمائید !

مدیر غرشی کرد و سیگار را از کنجی بکنج دیگر لب برد و گفت : « به بینیم مطلب چیست . . . مقصود را بیان کن گوش میدهم »

مستر آمسل گفت : « تجارتخانه ما میخواهد شعبه ئی در قریه کوئینز و یلیج باز کند و شما بهتر از هرکس این ناحیه رامی شناسید از این رو بخود اجازه داده ام که با شما مشورت کنم این فکر را می پسندید خیال خوبی هست یانه

وضع جدیدی پیش آمده بود سالها آقای مدیر با اظهار خشونت نسبت بمعامله گران وداد و فریاد و برودورشو گفتن اهمیت و قدرت خود را ثابت میکرد اما این بار کسی آمده بود که ازاو

رأیی بخواهد نماینده تجارتخانه بزرگی نظر او را جویا میشد که بمدیران شرکت خود ابلاغ کند

مدیر بر خاست و یك صندلی پیش کشید و گفت « بفرمائید و درست یکساعت راجع بمنافع آن معامله سخن رانی کرد نه تنها وضع مکان مغازه راستود بلکه طرحی راهم برای خرید محل و تهیه انبار کالا و طریق نیل بمقصود پیشنهاد کرد و با دادن پندی چند بمستر آمسل که از بازرگانان معروف بود در خصوص پیش رفت کار تجارتخانه اش اهمیت و بسط نظر و وفور اطلاع خود را به ثبوت رسانید بعد از این گفتگو مدیر وارد مذاکرات خصوصی شد و راجع بحوادث خانوادگی خودبنای درد دل گذاشت

مستر آمسل گوید آنروز چون بیرون آمدم نه تنها سفارشی شایان در بغل داشتم بلکه پایه دوستی استواری گذاشته بودم امروز آن شخص که هنگام دیدن من دندان هارا از خشم بهم می مالید از رفیقان صمیمی و شرکای بازی گلف من شده است و علت این تغییر حال همانا تقاضای مساعدتی است که حس خودپسندی او را منتعش ساخت .

اکنون نامه دیگر از مستر دایك را ببینیم که باچه مهارتی اصول یاد کرده را در آن بکار بسته است

چندسال پیش از این مستر دایك بسیار متالم بود زیرا که مقاطعه کاران و بازرگانان و معمارانیکه با بنگاه اوطرف بودند جوابی بپرسشنامه هایش نمیدادند

از صدنامه او یکی بیشتر جواب نمی یافت آرزوداشت که دو الی سه جواب در برابر صدنامه او داده شود و اگر عده جواب

بده در صد بالغ میشد آنرا معجزی بزرك می‌پنداشت نامه ئی که در اینجا نقل میکنیم ۵۰ در صد مقرون بجواب شد در واقع پنج برابر حدیکه برای معجزه قائل شده بود حاصل آمد آن هم چه جوابهائی ! هر یك دوتاسه صفحه پر از شوق وشور ومحبت‌سرشار و نصایح سود بخش .

اینك متن نامه را نقل میکنیم و باید متوجه باشید که تقریباً نظیر همان مکتوبی است که پیشترذکر و تجزیه نموده ایم بدقت این عبارات را بنگرید و احساساتی را که در طرف تولید کرده است در ذهن خود تصویر کنید و علت اینکه‌پنج برابر ازحداعجاز نافذتر شده است کشف نمائید .

مستر **جان‌دو** خیابان **دو** شمارهٔ ٦١٧ **دوویل**

عزیز من مستر **دو .**

« آیا ممکن است مساعدت مختصری بمن بفرمائید ؟

« قریب یکسال است مدیران شرکت خودرا واداشته‌ام که اجازهٔ طبع و نشر کاتالوکی کامل از همه آلات و ابزار و مواد و مصالح ما بدهند بنحوی که طریق استعمال و اندازهٔ هر یك‌ازاشیاء در آن ذکرشده باشد و معماران راسودمند افتد لفاً یك نسخه‌ازآن را تقدیم میدارم این فهرست در نوع خود بی سابقه است

« هر روز مقدار موجودی ما ازاین کاتالوك ها کمترمیشود و هیئت مدیران شرکت بی میل نیستند که اجازهٔ تجدید طبع بدهند مشروط بر اینکه من بآنان ثابت نمایم که این کاتالوك خدمتی را که از آن انتظار داشته ایم انجام داده است .

« طبعاً در چنین‌پیش آمدی باید بشما مراجعه و کسب نظر

و اطلاع نمایم میل‌دارید میان ما داوری کنید و مثل ٤٩ مهندس دیگر که در نقاط مختلف هستند رأی خود را ابراز دارید ؟

« برای سهل کردن زحمات شما در پشت همین ورقه چند سؤال بسیار ساده یادداشت کرده ام با نوشتن پاسخ آن ها نسبت بشخص من مساعدت و لطف خاصی فرموده اید مخصوصا اگر توضیح و تفسیری هم بنظرتان برسد ملحق بجواب نموده در پاکت تمر داری که در جوف است بگذارید و بفرستید بیشتر ممنون خواهم شد .

« لازم بذکر نیست که این اقدام برای شما بهیچوجه الزامی نمی آورد در اظهار نظر مختارید اگر باید اصلا این کاتالوك را ترك کنیم یا در طبع جدید از نظریات سودمند شما استفاده نمائیم بی تردید اظهار فرمائید در هر حال مطمئن باشید که از معاونت و معاضدت شما من شخصا کمال امتنان خواهم داشت .

« در پایان تمنی دارم مراتب تشکر و احساسات صمیمانه مرا بپذیرد .

امضاء **کن دایك**

مدیر بازرگانی »

* * *

در اینجا سطری چند بعنوان اخطار و اعلام مینویسم . می دانم که بعض اشخاص پس ازخواندن این نامه ها خواهند کوشید که بطور سطحی از آنها تقلید کنند و با تصنع اسلوب آنها رابکار ببرند سعی خواهند کرد که طرف خود را نه بوسیلهٔ تحسین صادقانه و امتنان صمیمانه بلکه با تملق دروغ آمیز و چاپلوسی نفرت انگیز بفریبند در این صورت باید آگاه باشند که هرگز تیر مرداشان بهدف نخواهد رسید .

انسان همانقدر که از تمجید و تحسین و احترام نرم و رام میشود همان قدر از تملق و چاپلوسی‌و تزویر میگریزد و منزجر می گردد.

باز هم این نکته را تکرار میکنم **اسلوب‌هاوشیوه هائی که دراین کتاب شرح داده شده استبنتیجه‌نخواهد رسید مگر آنگاه که از قلبی صاف‌واندیشه‌ئی پاك‌از روی‌صداقت‌وصمیمیت صادر شود.**

تدابیری که بشما می‌آموزم حقه بازی و پشت هـم اندازی نیست بلکه طرزجدیدی از آداب‌معاشرت و فلسفه تازه ایست‌مستخرج ازحقایق زندگی بشری.

بخش ششم

پندی چند برای بقای نیک بختی

در خانواده

فصل اول

چگونه سعادت و آسایش خانوادگی در

مزار نیستی مدفون میشود

در سال ۱۸۵۲ ناپولئون سوم پادشاه فرانسه عاشق **کنتس دوتبا** شد که **اوژنی اینیاس او گوستین دو مو نتیجو**(۱) نام داشت و در حسن و دلبری طاق بود ناپولئون بعد از گرفتن این دختر مورد ملامت ندیمان و آشنایان خود شد که میگفتند اوژنی باوجود کمال وجاهت چون از دودمانی مجهول و دختر یکی از کنت‌های گمنام اسپانیاست شایستهٔ همسری پادشاه نیست

ناپلئون که مفتون زیبائی و جوانی و طنازی وعشوه‌سازی او بوددر پاسخ‌می گفت « چه باك من زنی راكه شناخته‌ودوست داشته ام بر زنان نا شناختی كه مراد شماست ترجیح داده ام ». محبت او بحدی بود که با همه فرانسه ایستادگی کرد و مقصودخود را انجام داد.

---

(۱) تبا از نواحی اندلس اسپانیاست.

ناپولئون و زنش از نعمت صحت و ثروت و قدرت و وجاهت و افتخارات و عشق و محبت که لازمهٔ سعـادت و مایه نیکبختی در زناشوئی است بر خوردار بودند گفتنی هرگز شعلهٔ سعادت ازدواج و همسری با چنین تابش و حرارتی در جهان پرتو نینداخته است

اما افسوس بزودی این شعله درخشان لرزید وزرد و سرخ شد و خاموش گردید ناپولئون توانست که اوژنی را بمقام امپراطریس برساند لکن همه قوت وقدرت و جاه و مال او نتوانست اخلاق این زن را تغییر دهد

اوژنی حسود بود و در آتش بدگمانی می سوخت پیوسته امپراطور را معذب میساخت فرمـان های او را بیـاد ریشخند می گرفت یکدقیقه آسایش و یك لحظه آرامش و استقلال برای او باقی نمیگذاشت هنگـامی که شاه در دفتر خود مشغول رسیدگـی بامور کشور بود سرزده داخل میشد و مذاکرات او را هر قدرهم مهم بود قطع میکرد . هرگز ناپلئون را تنها نمیگذاشت مبادا بازن دیگر هم کلام شود

غالبا اوژنی نزد خواهر خود رفته از رفتار شوهرش شکوه آغاز و ناله و زاری ساز میکرد . روزی بطور ناگهان در کتابخانه ناپلئون را عنفا بار نمود و بنای فحاشی گذاشت خلاصه امپراطور فرانسه با داشتن چندین قصر و کاخ مجلل حتی غفسه ئی هم نمییافت که یك لمحه در آن نفسی براحتی بر آورد

چه شد ؟

پاسخ این سؤال را که از کتاب دلپذیر **رین هارد** موسوم به «ناپولئون و اوژنی ــ نمایش خنده انگیز و گریه خیز یك امپراتور»

استخراج شده است ملاحظه کنید:

« نتیجه این شد که ناپلئون پس از آن بیشتر شبها از دری پنهانی بیرون میرفت شب کلاهی از نمد لطیف برسر می نهاد و تا روی ابروان فرومیکشید و بهمراهی یکی از خواص خود واقعاً بملاقات زنی که منتظر او بود میشتافت ... و گاهی هم در کوچه هائیکه سلاطین جز در کتاب نام آنها را نمی بینند تفکر کنان قدم میزد ... »

این بود آنچه اورنی از ستیزه‌های خود بدست آورد. با اینکه ملکهٔ فرانسه بود یا اینکه زیباترین زنان جهان بود متأسفانه نه سلطنت نه‌وجاهت نتوانست لطیفهٔ عشق را که از ستیزه و حسد مسموم شده بود نجات بخشد بلی او زنی هم مثل **ایوب** سر بسوی آسمان میکرد و می نالید که « خدایا آمد بسرم هرآنچه میترسیدم! » ولی بیچاره زن نمیدانست که بلا را بدست خود برسر خویش فرو کشیده است مایه این بدبختی رشك و شکایت و ستیزه و جهالت خود او بوده‌است

شکایت و ناسازگاری و تهمت بستن از همه سلاحهای برندهٔ که مالکان عذاب برای قطع رشته محبت احباب اختراع کرده‌اند زهر آلودتر و قتال‌تر است تأثیرش حتمی است چنانکه‌زهر مار کبرا بی شك کشنده است این شیوه نیز در حیات زناشوئی هادم لذات و دروازهٔ ممات است

زن **کنت تولستوی** باین حقیقت پی برد اما وقتی دریغ گفت که تیر از کمان گذشته بود پیش ازمردن رو بدخترانش کرده گفت «این منم که هلاك پدرتان را باعث شده‌ام.» دختران

تولستوی نتوانستند جوابی باین کلام مادر بدهند زیرا که گریه آنان را مجال نمیداد اما میدانستند که مادر راست میگوید فی‌الحقیقة با شکایات و منازعات و ناسزاها و ستیزه های بی پایان‌خود پدر نام دارشان را بهلاکت رسانیده است .

باید دانست که کنت تولستوی وزنش دارای همه شرایط نیکبختی بودند تولستوی یکی از مشهورترین نویسندگان جهان بود این زن‌و شوهر علاوه بر عظمت مقام وصیت عالم گیر صاحب مالی سرشار و مرتبه اجتماعی و اولاد بسیار بودند در ابتدا نیك بختی آنان بحدی بود که‌خودنیز از چشم زخم زمانه هراس داشتند و ازآسیب عین الکمال بر خویش میلرزیدندگاه‌گاهی‌آن جفت‌پاك متفقا بزانو در می آمدند و از درگاه خدای تعالی بقای دوران سعادت را خواستار می گشتند

پس از روزگاری‌حادثه ئی عجیب رخ داد رفته رفته تولستوی را احوال مبدل گردید و شخصی دیگر شد از تالیف کتب جلیل القدر خود شرمنده و پشیمان گشت و اوقات را صرف نگارش رسالاتی در موعظه و اندرز کرد جهانیان را بصلاح‌و سلام و ترك جنك و رفع فقر خواند . در این رسایل باعتراف گناهان خود پرداخت و پس از آنکه اقرار کرد که در جوانی مرتکب گناهان صغیره و کبیرهٔ حتی قتل نفس شده است تصمیم گرفت که قدم بقدم از پی **مسیح** سلوك کند و کلام او را رهنمای خویش سازد پس همه مال و ملك‌خویش را تقسیم کرد و بفقر و بینوائی تن در داد در کشت زارها بکار کردن پرداخت در جنگلهاهیزم شکنی پیشه گرفت ودرمزارع همت ببریدن و خرمن کردن‌یونجه

و گندم گماشت بدست خود کفش ساخت و حجره خویش راجاروب کرد در کاسه‌ای چوبین غذا خورد و سعی کرد که دشمنان را دوست بدارد

زندگی تولستوی پرده‌ئی مصیبت بار و نمایشی ناهنجار شد اصل ناسازگاری در خانه بود زنش شیفته‌جاه و مال بود واوازاین دو بیزاری‌داشت زنش عاشق‌احترامات و افتخارات و مایل بمعاشرت و دخول در مجامع بود اما تولستوی از این لذات‌بی مایه بهره‌نمی برد زنش نزرو گوهر ونمایش شوکت و فردلبستگی داشت واو معتقد بود که توانگری ذنبی لایغفر است

سالها مادام تولستوی لب از شکایت و ستیزه و ملامت و سرزنش نبست طوفانها بر انگیخت وعربده ها کرد زیرا که تولستوی کتب خود را بناشران کتاب وا میگذاشت و هیچ حقی نمی گرفت هر وقت که تولستوی در مقابل این ملامت ها ونزاع‌ها اندك مقاومتی بخرج میداد زنش مانند دیوانگان بحـال صرع می افتاد بر خاك می غلطید و شیشه ئی تریاك بر لب میگرفت و سوگند میخورد که خود راخواهد کشت یا در چاهـی سر نگون خواهد کرد .

عاقبت کار بجائی کشید که تولستوی دیگر تاب ملاقات زنش را نداشت و آن محتبی که در آغاز همسری آنان‌رادلباخته یکدیگر کرده بود بکلی محو شد

گاهی در اثنای شب آن پیرزن مهجور ومتروك که تشنه محبت و انس بود نزد شوهرش می آمد و درکنار او زانو میزد و در خواست میکرد که سطری چند از کلمات آبدار وجملات لذت

باری که نیم قرن پیش در حق او و بیاد او در دفتر خاطرات‌خود
نوشته است بر خواند با تجدید این ایسام سپری شده کـه دیگر
باز کشتی نداشت هر دو اشك حسرت بر خسار میباریدند افسوس
که حقیقت حیات با خیالات جوانی تفاوت بسیار داشت !

باری چون تولستوی بسن هشتاد و دو سالگی رسید دیگر
در خود طاقت تحمل اختلاف نظر خانوادگی را ندید . شبی از ماه
اکتبر ۱۹۱۰ که برف میبارید از زن گریخته خود را بدست‌ظلمت
و برودت هوا داد و هیچ ندانست که کجا میرود .

یازده روز پس از آن در ایستگاهی بمرض ذات الریـه
جان سپرد آخرین وصیتش این بود که اورا نزد زنش نبرند.

این بود پاداشی که مادام تولستوی از ستیزه و خلاف‌وخشم
و تهدید خود گرفت

شاید خواننده بگوید که این زن واقعاً حق داشته است
شکایت کند بسیار خوب اما سخن در این بیست مطلب این جاست
که آیا ملامت ها و شکایتهای او فایده‌ئی بخشید یا بالعکس کاررا
دشوار تر و حال را زارتر ساخت ؟

کنتس تولستوی میگفت قطعاً در آن احوال دیوانه بوده‌ام
ولی پشیمانی او سودی نداشت نوشداروئی بود که پس از مرگ
بسهراب دهند .

بزرگترین مصیبت زندگی **لینکلن** هم ازدواج اوبودباور
کنید که مصیبت خانوادگی او صعب تر از قتل او باید محسوب
شود در آن ساعت که **بوث** نام قاتل تیری خالی کرد لینکلن هیچ
ملتفت نشد که چه میگذرد اما در ظرف بیست وسه سال تقریباً هر

روز کام او از میوهٔ تلخ زناشوئی زهر آلود بود در مدت یك ربع قرن مادام لینکلن شوهر را آماج تیر انتقاد و ملامت و ستیزه و شکایت قرار میداد .

هیچ روزی این زن لب از سر زنش و عیبجوئی و نکته گیری نمی بست لینکلن پشتی اندك بر آمده و حرکاتی بی تناسب و مضحك داشت زنش میخواست که او را بترك طبیعت وادارد از راه استهزاء حرکات او را تقلید میکرد گوشهای پهن او را که بابنا گوش زاویهٔ قائمه تشکیل میداد بباد ریشخند می گرفت میگفت بینی تو بی تناسب و لب زیرینت دراز تر از اندازه، دستها و پایهایت از حد طبیعی طویلتر و سرت بسیار کوچك است

خلاصه آبراهام لینکلن و زنش **مارئی تود** از هر حیث مخالف یکدیگر بودند چه از لحاظ تربیت چه خلق وخو و چه سلیقه با هم متفاوت بودند و پیوسته نزاع داشتند

یکی از نویسندگان احوال لینکلن گوید « فریاد های قوی وزنندهٔ خانم لینکلن از میان خیابان شنیده میشد همهٔ همسایگان از احوال غضب آلود او آگاه میگشتند خشم او فقط بواسطهٔ الفاظ ظاهر نمیشد بلکه آثار درشتی وغضبناکی او بطرق مختلف نمایان میگردید »

مثلا بعداز عروسی لینکلن وزنش درخانه خانمی بنام **ایرلی** که زن پزشکی در گذشته بود و پانسیون خانوادگی داشت اطاقی اجاره کردند .

صبحی بعد از صرف چاشت لینکلن حرکتی کرد چیزی گفت که خانم را ناپسند آمد و از جا بدر برداز فرط غضب بکلی از حال طبیعی

بیرون نشد فنجان قهوهٔ گرمی را برداشته بصورت شوهرش زددرحالی که همه پانسیون نشینان حضور داشتند .
لینکلن خاموش و سر افکنده ماند واز جای نجنبید وصاحب خانه دستمالی آورده روی و لباس لینکلن را پاك کرد .
حسد زن لینکلن چنان سخت و دهشتناك وسکسرانه بودکه امروز بعداز هفتاد و پنج سال هر کس حوادث عمر آنان را بخواند و برمجالس ناگوار این زن وشوهر آگاه گردددچارحیرتونفرت میشود . عاقبت کار این زن بدیوانگی کشید و معلوم شد که از ابتدای عمر حرکانش تابع این اسعداد بوده و مقدمات جنون در او ظهور میکرده است
این زن از رفتار خود نسبت بشوهرش چه نتیجه گرفت آیا توانست احوال لینکلن را مبدل سازد ؟ تنها اثری که در شوهرش کرد این بود که احساساتش را نسبت بهمسرش تغییر داد از او گریزان شد و تأسف خورد که چنین وصلی کرده است
جدائی این زن و شوهر سالها طول کشید لینکلن تنهائیو صعوبت زندگی در خارج شهر را بر فضای ناگوار خانه و ملاقات قرین بد خویش که عذابی الیم بود ترجیح میداد
نتیجهٔ رفتار زن لینکلن و امپرا طریس اوژنی و کنتس تولستوی این بود که گفته شد سیل بد بختی را بسوی آنها کشانید و بنیان گرامی ترین چیز ها را که عشق و محبت باشد از بیخ بر کند .

یکی از وکلای معروف نیویورك بنام **بسی همبورگر** بعد از یازده سال خدمت در دادگاه (روابط خانوادگی نیویورك) و

بررسی هزاران پرونده طلاق و متارکه ، چنین نتیجه گرفت که علت عمدهٔ جدائی ها و بهم خوردن خانواده ها این است که مردان از ستیزه و نزاع زنان خود بتنگ آمده بترک خانمان میگویند یکی از نویسندگان گوید « زنان با چنگ و ناخن قبری میکنند که سعادت زناشوئی خود را در آن دفن کنند . »

بنابر این خانم‌ها اگر میخواهید بهجت و توافق نظر درخانه شما باقی بماند این پند را پیروی کنید

از ملامت و ستیزه بپرهیزید .

فصل دوم

دیگران را چنانکه هستند بپذیرید

دیسرائیلی صدراعظم معروف انگلستان می گفت :

« من قابل ارتکاب بسی حرکات جنون آمیز هستم ولی میکوشم که از یکی از آنها اجتناب کنم و آن ازدواج عشقی است »

دیسرائیلی بعهد خود وفا کرد و تاسن سی و پنجسالگی عزب ماند آنگاه بیوه زنی متمول را که پانزده سال از او بزرگتر بود خواستگاری کرد و زنی گرفت که برف پنجاه سال عمر بر گیسوانش نشسته بود .

زن خوب می‌دانست که دیسرائیلی باو عشقی ندارد و فقط برای تمولش او را میگیرد از این جهت یک سال مهلت خواست تا با دقت کافی در اخلاق و رفتار دیسرائیلی کنجکاوی کند بعد از انقضاء مدت مزاوجت را پذیرفت .

این وصلت خیلی بی نمک و مادی بنظر می‌آمد و یکنوع تجارتی محسوب میشود لکن یکی از سعادتمندترین و خوش ترین پیوند هائی بشمار آید که در دفتر طوفان خیز ازدواج ثبت شده

بیوهٔ متمولی که دیسرائلی اختیار کرد نه جوان بود نه زیبا نه معروف ، در بیاناتش غلطهای فاحش تاریخی و ادبی ظاهر میگردید مثلا این زن نمیدانست که یونانیان مقدم بر رومیان بوده‌اند یا بعکس . در آرایش کمال بی‌سلیقگی نشان می‌داد ذوقش در تزیین خانه بسیار عجیب و هولناك بود اما هنری داشت که شرط اعظم حیات زناشوئی است . میدانست که چگونه مردش را اداره کند

هرگز سعی نمیکرد که خود را در هوش وفکر بپایه دیسرائیلی برساند بعداز ظهرها که دیسرائیلی خسته و وامانده بخانه باز میگشت بجای افاده های دوشس‌ها و فرمایشات شاهزادهٔ خانم ها ، گفتار بی‌مایه و پرحرفی‌های بی اساس زن خودمآری آن را گوش میداد و رفع خستگی میکرد هر روز بیشتر وبهتر از خانه وزندگی خود لذت میبرد زیرا که هیچ باری از این راه بر دوش او نبود در کمال آسایش در آن محیط آرام بسر میبردواز خستگی های خارج می آسود در این فضای آسوده خودرامحبوب بلکه معبود زنش میبافت در تاریخ زندگی این مرد بزرگ ساعت هائیکه درخانه و درکنار زن سالمندش گذشته است شیرین ترین اوقات محسوب میشود هر روز بمحض اینکه جلسه پارلمان ختم میشد دیسرائلی شتابان بخانه می آمد تا وقایع روز را برای زنش نقل کند نکتهٔ بسیار مهم و اساسی اینجاست که هرکاری که‌دیسرائیلی پیش میگرفت و هر قدمی که در سیاست بر میداشت زنش هرگز شکستی برای‌او فرض نمیکرد .

مدت سی سال این زن برای دیسرائیلی میزیست ودقایق

عمر خودرا وقف او میکرد اگر توجهی بثروت و مکنت خویش مینمود فقط برای مزید آسایش و راحت شوهر محبوبش بود محبت خالص همیشه جلب محبت میکند دیسرائیلی بی اندازه باین زن علاقه داشت روزی که دیسرائیلی لقب **لردبی کنسفیلد** یافت شتابان بخانه دوید و زنش را در آغوش کشیده فریادزد « عزیزم ازامروز تولیدی **بی کنسفلید** شدی ! »

اگر این زن لغزشی میکرد خطایش هرچه بود دیسرائیلی هرگز او را مورد ملامت و عیبجوئی قرار نمیداد هیچوقت کلمه ئی رنجش آمیز برزبان نمیراند و اگر کسی در حضور اواهانتی بزنش روا میداشت بی اختیاراز جای بر میجست و با عشق و وفائی وحشیانه بدفاع بر میخاست از کلمات دیسرائیلی است که گوید «خدا یا مرد را موفق کن که چندان از زن گرفتن بپرهیزد تازنی کامل بدست آورد .. پروردگارا او را بیشتر توفیق بده که چنین زنی را بتواند نگاهدارد ! »

ماری زنی کامل نبود لیکن این هنر را داشت که درظرف سی سال از ستودن شوهرش خسته نشد جز ذکر او چیزی بر زبان نراند و جز یاد او اندیشه ئی در دل نگذرانید نتیجه آن شد که دیسرائیلی در حق او فرمود . « در این سی سال که همسر یکدیگریم لحظه ئی از معاشرت او ملول نشده ام » دیسرائیلی علنا بهر کس می گفت در عالم هیچکس در نظر من گرامی تراز زنم نیست و ماری مکرر بدوستان خودی گفت : «درسایهٔ عطوفت شوهرم عمر من چون نمایشی بوده است که پرده های نیکبختی و شادمانی در آن پی در پی میآمده است . »

دیسرائیلی هنگـام مزاح گاهی بزنش میگفت : « میدانید من تورافقط برای مکننت گرفته‌ام » ماری پاسخ میداد « درست است اما اگر امروز میخواستی این کار را از سر بگیری محرك تو عشق میبود . آیا اینطور نیست»

دیسرائیلی تصدیق میکرد که واقعا چنین است

ماری زنی کامل نبود اما از عقل دیسرائیلی همین بس که آن را چنانکه بود پذیرفت

هانری جیمس گفته است «**نخستین دستوری که باید درمعاشرت با مردمان بکار بست این است که بگذاریم هر طور که مطلوب آنهاست درسعادت بسر ببرند بشرط آنکه طرز بهره‌مندی آنها از نیکبختی مزاحم ومصادم طرزی که ما پیش گرفته‌ایم نگردد.**»

این قانونی است در معاشرت که هرکس باید آن رامکرر برزبان براند .

لولاندفوسفتروود در یکی از تألیفات خود مینویسد «کامیابی در زناشوئی بسته باین نیست که همسری از هرجهت کامل عیار بدست آوریم بلکه در این است که خود را آن همسر کامل عیار بسازیم»

پس اگر طالب نظم و وفاق تام در خانه خود هستید .

همسر خود را همانطور که هست بپذیرید ودر صدد تبدیل او بر میائید.

فصل سوم

دست باین کار بزنید تا بزودی راه رنو را پیش بگیرید(۱)

شدیدترین دشمن سیاسی دیسرائیلی گلادستون بود این دومرد در هرباب معاند و خصم یکدیگر بودند و در هیچ رای و عقیده ای شرکت نداشتند جز در یك امر و آن سعادت نام خانوادگی بود ،

گلادستون و زنش پنجاه و نه سال باهم زیستند و علاوه و دلبستگی آنان ذره‌ئی سست نگشت من در عالم خیال گلادستون را که‌لایعتربن صدراعظم انگلستان بشمار می آمد درنظر میاورم که‌در کنار بخاری دست زنش را گرفته برقص برخاسته واین بیت رامیسراید

شوهری بینوا و زنی ژنده پوشیم

در راههای نیك و بد باهم بکوشیم

گلادستون که در سیاست پهلوانی هولناك وخصمی سختگیر.

---

(۱) رنو شهری است در آمریکا که اکثرموارد طلاق را در دادگاههای آنجا رسیدگی میکنند .

بود در خانه هرگز لب بعیبجوئی و اعتراض نمی گشود بامدادان چون‌ازدفتر خود بزیر می آمد واطاق غذا خوری را خالی‌وپریشان میدید و اهل منزل را هنوز در خواب میبافت کاری که میکرد خواندن آوازی مرموز بود هرصبح این آواز را عیناً میخواند مضمونش آنکه (ای خفتگان بدانید مشغولترین و پرکار ترین مرد انگلستان تنها در اطاق زیرین چشم براه صبحانه خود است)

از فرط زرنگی واز کثرت ادب همواره خودرا از انتقاد امور منزل نگاه میداشت

کاترین‌دوم ملکه روسیه نیز همین‌شیوه را اختیار کرده بود این ملکه فرمانفرمای کشوری محسوب میشد که در اروپا کسی بوسعت آن ندیده است مالك رقاب و صاحب اختیارجان و مال چندین ملیون رعیت بود این مردم و این کشور را با قدرت مطلق و استبداد بیرحمانه اداره میکرد بسی نفوس بی گناه را در لشکر کشی های بیهوده ببادفنا داد و صدها دشمن راهدف تیرباران ساخت با وجود این اگر وقتی آشپزش کباب را می سوزانید هرگز شکایتی نمی نمود و باتبسمی از روی اغماض آن را تناول می کرد ؛

دوروتی‌دیکس نویسنده که در امر ازدواج کارشناس بود گوید . « بیش از نصف مزاوجت هاقرین نا کامی‌میشود»وهم او گوید « اگر اینهمه کشتی امید و آرزو بساحل رنوافتاده‌و در هم میشکنند سببش عادت ناهنجار و شوم انتقادو نکته گیری زن و شوهر است »

پس اگر میخواهید نیکبختی رادر خانواده‌خود مستدام کنید

از انتقاد و ملامت خود داری نمائید .

اگر گاهی مصمم شدید که طفلی را مورد توبیخ و تنبیه قرار دهید میدانید چه باید بکنید ؟ شاید تصور میکنید که میخواهم بگویم صرف نظر نمائید . خیر بلکه توصیه میکنم که قبلا این صفحات را که از آثار نویسندهٔ نامدار **لیوینك استون لارند** است بخوانید نویسنده این خطاب را بکودك خردسال خود کرده ولی هر کس آن را خوانده است از سادگی و صمیمیت آن بلرزه افتاده است این مقاله را در صد ها مجله و روزنامه نقل کردند ودر رادیو منتشر نمودند و بزبانهای مختلف ترجمه کردند عنوانش « پدران فراموش میکنند ... » است خطابی لطیف و مهیج و صمیمانه است بطفلی که در خواب است

« طفلك گوش کن ... تو خفته ئی و رخسارت رادرزیر انگشتان کوچکت پوشاندهٔ موهای مجعد طلائیت بر پیشانی نمناك چسبیده است من آهسته خود را بخوابگاه تو رسانده ام ... میخواهم در برابر تو اعترافی بکنم هم اکنون که در دفتر خود بخواندن روزنامه مشغول بودم امواج ندامت برمن تاختن آورد .

« امروز قدری با تو بدرشتی رفتار کردم بامداد که تو برای رفتن بمدرسه مهیا میشدی بتو پرخاش نمودم زیرا که دستمال نمناك را به بینی خود مالیدی ملامت کردم که کفشت واکس خورده نیست و چون بازیچه های خود را بر زمین افکندی از روی خشم بانگی بر تو زدم

« در وقت چاشت باز ترا برعایت ترتیب و ادب متوجه کردم تو شیررا ریختی و لقمه ها را مضغ نکرده فرو میبردی آرنج ها

بر میز تکیه میدادی بیش از اندازه کره بر نان‌خود می مالیدی. . .
وقت رفتن بطرف من بر گشته دست را بنشانهٔ وداع‌حرکت دادی
و گفتی «خدا حافظ پدر !» من در جواب با ابروان در هم کشیده
گفتم . راست بایست ؟ »

« شب نیز همین بساط گسترده بود چون از کار بر گشتم
ترا در کوچه دیدم که گوی بازی میکردی و زانو بر خاك‌میمالیدی
و جورابت را پاره کرده بودی من تـرا در حضور همسالانت سر
افکنده کردم‌و ترا پیش انداخته بخانه آوردم . . . . و درراه‌میگفتم
نمیدانی جوراب چقدر گران است اگر پول از کیسهٔ خودت بود
بیش از اینها دقت میکردی (آه ببین فرزند چنین سخنی از پدری
بفرزندی !)

« پس از آن بخاطر داری که چه شد ؟ در حالی که سر
گرم کار بودم با نهایت شرم و احتیاط‌خودرا باطاق دفتر من‌انداختی
من سر برداشته بیصبرانه از تو پرسیدم « چه خبر است ؟ »

« تو پاسخی ندادی‌اما بی اختیار بجانب من دویدی‌ودستانت
را بر گردنم حمایل کردی و با محبت و خلوصی که خداوند درقلب
تو رویاننده و سردی و خشونت من هم نمی توانست آن راپژمرده
کند مرا در آغوش خود فشردی . . . پس از آن رو بفرار نهادی
و من صدای پا های کوچك ترا که از پله ها فرو میجست تامدتی
می شنیدم .

« آه فرزند آنوقت کتاب از دستم افتاد و واهمهٔ هولناك
مرا فرو گرفت با خود گفتم مرض انتقاد و علت عیبجوئی مراپدری
پرخاشجو و زشتخو کرده است ترا تنبیه کردم که چرا طفل هستی !

نـه این بود که بتو محبت نداشتم اما انتظار و توقعم بیش از اندازهٔ عمر تو بود من ترا با مقیاس تجارب سالیان دراز خـود می سنجیدم

« غافل بودم که چه مایه فتوت و وظیفه شناسی و نجابت در باطن تو نهفته است دل کوچك تو مثل دامان سپیده دم که از پشت کوهسار بر میخیزد روشن و پهناور است گواه من همین بس که با آن همه‌درشتی باز هنگام خفتن پیش من آمدی و شب بخیر گفتی اکنون گذشته راازیاد ببرم . . . امشب من آمده ام با فرط پشیمانی و تأسف در کنار بستر تو زانو بزنم

« میدانم که در خوابی و اگر بیدار هم بودی همهٔ این مطالب را درك نمیکردی فردا خواهی دید که پدری حمیمی و حسابی خواهم بود باز رفیق و همبازی تو خواهم شد چون بخندی میخندم چون گریه کنی میگریم و اگر هوس پرخاش و ملامت در من پیدا شود زبانم را میگزم و این عبارت را ورد زبان خود قرار میدهم .

« این طفلی بیش نیست این کودکی خرد سال بیش نیست! »

« من گناهکارم با تو مانند مردی رفتار کرده‌ام اکنون که ترا در بستر کوچکت می بینم که خسته و بی کس افتاده‌ئی ملتفت میشوم که کودکی شیر خوار هستی دیرور بود که در آغوش مادر میگریستی و سرت را بردوش او مینهادی . . . توقع من از تو فوق طاقت بوده است . . . خیلی بیش از استعداد تو انتظار داشته ام . . . »

فصل چهارم

آنچه زنان را متأثر میکند

از روزگار قدیم گل را زبان عشق و وسیله معاشقه دانسته اند این وسیله تعشق گران قیمت نیست در گوشهٔ هر خیابان مـی تـوان مقداری از آن را در ازاء مبلغـی مختصر بدست آورد با وجود این حست ولئامتی که شوهران متوسط الحال در خریدن و تقدیم کردن گل بزنان خویش نشان میدهند حیرت بخش است گوئی گل گیاهی پر خار و موذی است یا در کمیابی در ردیف لاله هائی است که بر قله کوهستان آلپ میروید و دست کس به آن نمی رسد .

چرا منتظرید که زنتان در بیمارستانی بیفتد تا آنگاه دسته گلی نثار او کنید ؟ چرا همین امشب چند دانه گل سرخ باو هدیه نمیبرید ؟ تجربه کنید و از نتیجه مرا آگاه سازید .

زنان علاقهٔ فوق العاده‌ئی به جشن ولادت خوددارند باید تاریخ این ایام را بخاطر سپرد مرد ممکن است عمری دراز کند و هیچ یك از سنوات تاریخی را بخاطر نداشته باشد . برای یك

مرد آمریکائی حداقل لازم است که چهارسنه را از بربداند۱۴۹۲ سال کشف آمریکا۱۷۷۶ سال استقلال ایالات‌متحده آمریکاتاریخ تولد زنش و سنه ازدواج خودش‌اگر آموختن چهار سنه دشوار باشد میتواند از دو تاریخ نخستین بگذرد ولی هرگز نبایدسالهای سوم و چهارم را فراموش کند.

یکی از قاضیان دادگاه شیکاگو که ۴۰۰۰ حکم طلاق و ۲۰۰۰ سند آشتی زن و شوهر بامضای او رسیده گوید :«اختلاف بین زوجین غالباً از مسائل بی اهمیت ناشی میشود گاهی همین قدر کافی است که زن هنگام بیرون رفتن شوهر از خـانه دستی بنشانه وداع بجانب او حرکت دهد تا بسی رشته ها را از انقطاع مانع گردد.»

روبرت‌براونینگ که ازدواجش با **الیزابت‌بارت** یکی از پیوندهای عاشقانهٔ معروف است با وجود علقه محبتی که درمیان بود هرگز فراموش نمیکرد که با عنایت های جزئی آتش عشق زنش را نسبت بخود تیز ترسازد.

بسا اشخاص توجهی باین ملاطفت های جزئی ندارند. با اینکه حیات زناشوئی ترکیبی ازهمین عطوفت های ساده و عادی بیش نیست

درشهر رنو که دادگاههایش مخصوص محاکمه اختلافات زنان و شوهران است از آغاز تاپایان سال پی درپی و بی‌انقطاع احکام طلاق صادر میگردد در هرساعت شش حکم طلاق داده می شود در واقع هرده دقیقه یك پیوند بریده میگردد آیا تصور می کنید که از این همه انفصال چند تا بسبب حوادث ناگوار و علل

معنی به رخ داده است ؛ خیلی کم . اگر میتوانستید در مجالس محاکمه حاضر شوید و صدها از دعاوی این همسران بدبخت را بشنوید ملتفت میشدید که امور جزئی در روابط زن و شوهر چقدر مهم و مؤثر می گردد و این شررهای ضعیف چه حریق های عظیمی برپا میکنند.

مرد باید همیشه کوششی‌را که زن برای زیبائی وآرایش خود میکند جایز بشمارد اما اکثر مردان فراموش میکنند که این طایفه چه دلبستگی و اهتمامی در امر توالت و بزك‌دارند.

دو مرد و زن را فرض کنید که در خیابان بهم برسند در حالی که مردان بزحمت بصورت یکدیگر نگاهی می‌اندازند زنها بدقت هرچه تمامتر آرایش و لباس یکدیگر رابررسی‌میکنند

مادربزرك من چندسال پیش در سن ۹۸ سالگی جهان را وداع گفت کمی قبل از وفاتش ما یکی از عکسهای او را - که سی سال پیش برداشته شده بود با و ارائه دادیم چشم ضعیف او نمی توانست بدرستی چهره را تشخیص بدهد با وجود این تنها سؤالی که کرد این بود «آنروز چه پیراهنی در بر داشته‌ام ؟ »میبینید که این عجوز رنجور که باریك‌قرن بردوش اوافتاده‌بود وحافظه‌اش چنان فتوری داشت که بزحمت دختران خود را تمیز میداد، بچه‌چیز علاقه‌مند بود؟

مردانی‌که این کتاب را میخوانند هیچ بخاطر ندارند که پنجسال پیش چه لباس و چه پیراهنی در بر داشته اند و آرزومند هم نیستند که بدانند . . . اما زنان‌طور دیگرند و این صفتی‌است که شوهرانشان نباید هرگزاز نظر دور بدارند.

مقراضی بر دارید این عبارت‌را بچینید و آنرا در میان آستر
کلاه یا روی آئینه خود جای بدهید تا هر بامداد بآن‌نظر کنید

«من دوبار از راه زندگی نمی‌گذرم پس هر سعادتی وهرخیر و بهجتی که باید با بناء نوع خود برسانم درهمین ایام معدود عمر است‌نباید هیچ‌چیز مرا ازانجام‌این تکلیف‌بازبدارد زیرا که‌عمر دوباره‌نداده‌اند کسی‌را» اگر میخواهید خـانواده‌ئی شاد و نیك بخت داشته باشید :

نسبت بزن خود سراپاعنایت‌وتوجه‌شوید .

فصل پنجم

اگر طالب سعادتید این دستور را از نظر دور مدارید

والتر دام روش موسیقی دان معروف و زنش همسرانی هستند که علاقه و موافقت آنها درزندگی بی نظیر است سر نیکبختی آنها چیست !

مادام **داموش** این راز را چنین بیان میکند ؛«مسلما در زناشوئی نخستین امر مهم اختیار همسر شایسته است اما پس از انتخاب مهمترین چیز ادبی است که باید میان مرد و زن باقی باشد ای کاش زنان تازه عروس همان اعتناء و ادبی که نسبت به بیگانگان اظهار میکنند بشوهر خود نیز نشان میدادند . . . زیرا که مرد عاقبت از زن گستاخ و بی ادب خواهد گریخت . . »

اهمال در ادب قاتل عشق است هرکس این را کمابیش دانسته است با وجود این ما نسبت بمردم دیگر مؤدب تر از اعضاء خانواده خود هستیم .

مثلا هرگز این اندیشه درما قوت نمیگیرد که کلام مهمان

خود را بریده باو بگوئیم: « آه خدایا باز میخواهی این قصه کهنه و داستان مکرر را بگوئی . » هیچوقت بخود اجازه نمیدهیم که نامه دیگران را باز کنیم یابرای دانستن اسرارشخصی آنان ابرام و اصرار بخرج بدهیم

دور وتی دیکس نویسنده معروف‌میگفت: « این امر غریب ولی معمول و متداول است که تنها اشخاصی که‌ما آنها را هدف کلمات ناهنجار قرار میدهیم و با نهایت خشونت وقساوت با آنان رفتار میکنیم درست همان افراد خانواده خودمان هستند یعنی وجودِ هائی که از هرکس بما نزدیك تر و در چشم ما عزیز ترند . »

یکی دیگر از نویسندگان گوید · « ادب صفتی است که ما را وامیدارد چشم از نرده های ویران وزشت و دیوار باغ بر گردانیده نظر خود را بدور بر متوجه کرده بتماشای گلهای رنگارنك مشغول شویم »

در حیات زناشوئی ادب چنان لازم است که روغن برای موتور .

یکی از رمان نویسان از ملول کردن متعلقان خود چنان احتراز داشت که اندیشه ها واحساسات غم آلود خودرا هرگز بر ایشان ظاهر نمی ساخت و می گفت « از افسرده کردن آنان چه حاصل »

افسوس که مردمان متوسط چنین نمیکنند اگر از شغلی محروم شوند یا از کار فرمای خود ناسزائی بشنوند یا از رسیدن براه آهن باز بمانند هنوز بخانه داخل نشده زهر خود را بر اهل

منزل میپاشند

در هلند رسم است که کفش را در آستانه درازپای بیرون میکنند آنگاه داخل خانه میشوند ما نیز باید غم‌وهم خود را در بیرون بگذاریم و شاد و فارغ‌وارد خانه شویم ویلیام جیمس گوید « ما همه نسبت ببعضی اشخاص بی اعتنائی غریبی داریم و کمتر کسی است که باین درد مبتلا نشود . . . »

این کلامی درست است . چه بسامردمان که‌در برابر مشتری یاهمکار خود هرگز آوازی بلند نمیکنند وچون بزن‌خود میرسند لحنی درشت و آهنگی وحشتناك میگیرند در صورتیکه سعادت آنها بمراتب بیشتر بسته بوفاق و آرامش خانوادگی است‌تا کامیابی در مشاغل و پیشرفت در معاملات

مردی عادی که در محیط آرام خانواده است هزار بار سعادت مند تراز نابغه ایست که در تنهائی روزگار بسرمی برد **تورگنف** نویسنده روسی که آوازه او عالمگیر بود میگفت « من همه صنعت و هنر کتاب ودفتر خودرا بمژده خواهم دادا گر بدانم که زنی در گوشه ئی از عالم نگران شده است که چرامن برای خوردن شام دیربخانه باز آمده ام »

*

به بینیم اساسا نسبت نیکبختی در ازدواج باسایرنیکبختی‌ها چقدواست دوروتی دیکس مدعی است که بیش‌از نصف زناشوئیها قرین ناکامی و بدبختی میشود اما دکتر پول پوپنو بر خلاف میگوید « سهم نیکبختی مرد در امر ازدواج خیلی بیشتر از سایر امور زندگانی است مثلا آمار نشان میدهد که از میان صد تن بازرگانی که بمعامله موادغذائی مشغول هستند۷۰ نفر ورشکست

میگردند در صورتیکه باز بموجب آمار از میان صدخانواده ۷۰ زن و شوهر میتوان یافت که روابطشان رضایت بخش است

دور وتی دیکس در اهمیت زناشوئی گوید ؛ اگر این واقعه را با سایر حوادث عمر بسنجیم از همه‌مهمتر است در مقابل ازدواج ولادت حادثه ئی بسیار حقیر و مرك واقعه ئی ناچیز بشمار می آید

« زنها تا ابداز خود میپرسند که‌چرا شوهر ایشان برای تأمین سعادت خانوادگی آنقدر کوشش بخرج نمیدهند که‌درپیشه‌ها و کارهای دیگر

«زنی خرسند و خانه ئی منتظم برای نیکبختی مرد ازداشتن یك ملیون دلار مکنت ضروری تر است با وجود این ازصد مرد یکی نیست که بکوشد و دامان آن سعادت را بچنك بیاورد . مهمترین امر زندگانی خود را بدست اتفاقات میسپارد و زن متحیر است که چراشوهرش با اواز روی تدبیر و ملاحظه رفتار نمیکند در حالی که نفع او در این رفتار است .

« با اینکه شوهر خوب میداند که اگر با زنش از روی مهارت و اعتنا رفتار نماید هرچه بخواهد میکند و از هر چیز که لازم باشد خود را محروم میسازد چند کلمه تمجیدو تعارف ساده کافی است که زن‌را صرفه‌جو ترین و مقتصد ترین زنان کند اگر شوهر باو بگوید که پیراهن پارسالی خیلی بتومی آیدزن هرگز آن را با پیراهنی که مطابق آخرین مد پاریس دوخته شده باشد عوض نخواهد کرد . زن میتواند که در زیر بوسه شوهر چندان چشم خود را برهم نهد که چون موش کورنابینا شود برای بستن دهان زن بهتر از بوسه برهان و حجتی نمیتوان اقامه کرد

« بلی همه اینهارا مرد میداند و زن میداند که مردش از آن آگاه است مگر نه این است که زن‌خود همه این اسرار را برای شوهر فاش کرده است و بهترین راه نافذ شدن را بشوی خود آموخته است از این جهت است که زن بسرعت خشمناک و بسهولت نومید میشود وقتی که‌می بیند باوجود آن تعلیمات‌واضح باز شوهرش میل دارد با او ستیزه کند و او را بخشم‌آورد زن بکیفر این عمل غذا را بدتر میسازد و اندوخته خانه را در بهای اسباب آرایش و هدیه‌دوستان بر بادمیدهد

پس اگر بنظم و بهجت خانواده دلبستگی دارید

ادب نگاهدارید

پرسشنامه

باین سئوالات توجه کنید تا درجه شایستگی و اهلیت خود را در امر زناشوئی دریابید

پرسش از شوهران

۱ – آیا هنوز هم باتقدیم دسته گلی گاه گاه زن خود را مورد عنایت قرارمیدهید در روز ولادت یاروز ازدواج او جشن میگیرید بطور غیر مترقب باو توجهی میکنید و محبتی ناگهانی نسبت باو ابراز میدارید؟

۲ – احتیاط میکنید که هرگز در حضوردیگران از زن خود خرده گیری ننمائید

۳ – آیا مبلغ مختصری باومیدهید که در حوائج شخصی خود بکار برد؟

٤ – آیا در اوقات خستگی و ادوار ضعف وساعات دلتنگی و عصبانیت با او همدردی و از او پشتیبانی مینمائید

٥ – دست کم نصف اوقات فراغت خود رابمصاحبت او تخصیص میدهید؟

٦–ازمقایسه طباخی و خانه‌داری زن خود با مادرتان یازن دیگری خود داری مینمائید مگر اینکه این سنجش بنفع او

باشد . . ؟

۷ – آیا نسبت بزندگانی معنوی و تفریحات مشروع اواز قبیل مطالعه کتب ورفتن بمجامع عمومی و ابراز عقاید سیاسی و اجتماعی ابرازعلاقه مینمائید ؟

۸ – از حسد ورشك بیجا خود داری میکنید؟

۹ – آیادر پی فرصت میگردید که او را تشویق نموده درجه تمجید وتحسین خود را باو نشان دهید؟

۱۰ – متوجه هستید که کوچکترین عنایت و حقیر ترین خدمتی راکه بشما میکنند مورد قدردانی و سپاسگزاری قراردهید ؟

پرسش از بانوان

۱ – آیا شوهر خود راکاملا آزاد میگذارید که هرطور میخواهد امور و مشاغل خود را انجام دهد آیا از اظهار نظر نسبت بهمکاران و رفیقان او خود داری میکنید واگر دیر بخانه باز گردد کنجکاوی روانمیدارید؟

۲ – آیا همه مساعی خود را در زیبائی وحسن انتظام خانه بکارمیبرید؟

۳ – آیا انواع غذا را طوری متنوع و مختلف میتوانید بسازید که هیچوقت شوهرتان نتواند بیش ازحدس وقت بزند که در سفره چه خواهد بود

٤ – سعی میکنید که از رشته کار شوهرتان اطلاعاتی حاصل نمائید تا در وقت ضرورت از روی آگاهی با او همصحبت شوید و باآراء خوداورایاری دهید؟

٥ – قادر هستید که دلیرانه با تنگدستی ومشکلات مالی

مقاومت ورزید و شوهر را از شکست هائیکه در زندگی یافته‌است سر زنش نکنید و هرگز میان او و همکاران موفق ترش سنجشی که بضرر او باشد ننمائید ؟

٦ - صمیمانه کوشش میکنید که با مادر شوهر و سایر خویشاوندانش همواره موافق باشید ؟

٧ - درانتخاب لباس و زیور و بزك آیا سلیقه شوهررا در الوان و اشکال آنها محل اعتنا قرار میدهید ؟

٨ - آیا ازبعضی عقاید و آراء کم اهمیت خودتان‌میتوانید بگذرید تا وفاق خانه بنفاق مبدل نگردد ؟

٩ - آیا بازیهائی را که شوهرتان دوست دارد آموخته‌اید تا در تفریحات او بتوانید شرکت کنید ؟

١٠ - آیا از جریان‌حوادث عالم و افکارعلمی و ادبی‌و کتب تازه عصر منظماً کسب اطلاع میکنید تا پیوسته از لحاظ معنوی هم مصاحبت با شما سودمند و جالب توجه باشد ؟

فهرست مندرجات

بخش سوم

بخش چهارم

بخش پنجم

بخش ششم